

"هذا هو الدليل التام للنجاح. وبيرس محترفة في مجالها".

صحيفة صنداي بيزنس بوست

# ركز

فن التفكير بوضوح

فاليري بيرس



مكتبة  
مؤمن قريش



مكتبة جرير  
JARIR BOOKSTORE  
... not just a Bookstore  
ليست مجرد مكتبة



**ركز**  
فن التفكير بوضوح



"هذا هو الدليل التام للنجاح. وييرس محترفة في مجالها".  
صحيفة صنداي بيزنس بوست



فالييري بيرس



مكتبة جرير  
JARIR BOOKSTORE  
... not just a Bookstore ...  
... ليست مجرد مكتبة ...

## للتعرف على فروعتنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت [www.jarir.com](http://www.jarir.com)

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: [jbpublishments@jarirbookstore.com](mailto:jbpublishments@jarirbookstore.com)

## تحديد مسؤولية / إخلاء مسؤولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناجمة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجيمات والتفسيرات المختلفة للكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسؤولية ونخلي مسؤوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمل أي مسؤولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

## الطبعة الأولى ٢٠١٥

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2015. All rights reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأية وسيلة إلكترونية أو آلية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو أية وسيلة أخرى.

إن المسح الضوئي أو التحميل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاء شراء النسخ الإلكترونية المعتمدة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في قرصنة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك. ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

رجاء عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

**'The definitive guide to success. Pierce is a master at her craft.'**  
*The Sunday Business Post*



**VALERIE PIERCE**





في ذكرى سحر أُمي  
ذي التأثير قصير الأجل ممتد الأثر



# المحتويات

## الجزء الأول: التركيز: تم الغناء

١. البدء من المصدر ٥
٢. لماذا نجد صعوبة كبيرة في التركيز؟ ١١
٣. نموذج بسيط للنجاح ١٥

## الجزء الثاني: تطبيق النموذج

٤. درجاتك الأولى على السلم ٣٧
٥. منحني التعلم الأول: الشغف ٤٨
٦. منحني التعلم الثاني: الإنتاجية ٦٦
٧. منحني التعلم الثالث: المثابرة ٩٢
٨. قمة الأداء: استخدام قوتك ١٩٣
- إجابات الاختبارات ١٩٨
- شكر وتقدير ٢٠٠



ركز كل أفكارك على العمل الحالي؛  
فأشعة الشمس لا تحرق إلا بعد أن يتم تركيزها.  
ألكسندر جراهام بيل





الجزء الأول

التركيز: لم العناية؟





## البدء من المصدر

كنت في الرابعة والنصف من العمر عندما تعلمت أن أركز في الظلام دون أن أخاف.

### التركيز يحارب مخاوفك

كنت في أواخر سن السادسة، أي عند عمر السابعة تقريباً، عندما تعلمت كم أنه شعور مثير أن أركز على تحدي نفسي لكي أنجح.

### التركيز أمر ممتع

في سن الثامنة عندما ماتت أمي التي علمتني تلك الدروس ... وعندما بلغت التاسعة أدركت - مع دعم رائع من أب قوي محب - أنني أستطيع أن أحمل تلك الدروس معي بقية حياتي.

### التركيز يعيش للأبد

التركيز أمر فطري: نحن نولد بغريزة التركيز على ما نريد بالتحديد، ولدينا رثتين قويتين للغاية تساعداننا في الحصول عليه. ثم - في مكان ما على طول الطريق، بينما نكبر وتصبح الحياة معقدة - يبدأ كثيرون منا في فقدان ذلك التركيز عندما تغمرنا الاختيارات والمعلومات. من الممكن أن نفقد تلك المهارة الأساسية التي نحتاجها لتحقيق ما نريد وقت ما نريد.

إن فن التفكير الواضح هو مهارة أن تكون قادرًا على رؤية ما تريده، والتركيز هو القدرة على تطوير قوة الإرادة، والانضباط الذاتي، والذكاء الفكري لتحقيقه.

إذن كيف نقوم بذلك؟ دعني أولاً أرّوك هذه القصص من تجاربي المبكرة على سبيل الإيضاح، قبل أن نبدأ مهمة تعلم اختيار الأساليب والمهارات الفكرية التي ستستخدمها لتحقيق التركيز الناجح. لنبدأ بالقصة الأولى.

## التركيز يحارب مخاوفك

أتذكر أنني حين كنت طفلة صغيرة كنت أخاف السير في ردهة كبيرة في منزلنا في الظلام، وهو ما كان أمرًا من الضروري أن أفعله لأذهب من غرفة نومي إلى الحمام. ولمساعدتي في التغلب على خوفي في أثناء الليل، جعلتني أمي برفق وتأنٍ أركز على كل قطعة أثاث في تلك الردهة في النهار. لمسنا كل قطعة وانتبهنا لمكانها - منضدة الهاتف، والكرسي، وخزانة الأدراج، إلخ - وكذلك ركزنا على درابزين السلم ودرجتي السلم اللتين كان عليّ أن أصعدهما للوصول إلى الحمام، ثم - في أثناء الليل - عندما تنطفئ الأنوار - مارسنا العادة نفسها بأن لمسنا قطع الأثاث نفسها وانتبهنا إلى مكان كل القطع التي ساقابلها في طريقي إلى الحمام.

ثم في الظلام، طلبت مني أمي أن أركز على حقيقة أن كل شيء لمسناه وأحسنا بلمسه هو الشيء نفسه الذي رأيناه في أثناء النهار. أتذكر قولها: "ها نحن ذا... لم يتغير شيء؛ فكل شيء كما هو، في أثناء النهار وفي الظلام. إذا كنت لا تخافين السير في هذه الردهة

في أثناء النهار - وأنا أعرف كم تحبين اللعب هنا مع أصدقائك - فليست هناك حاجة إذن لأن تخافي في أثناء الليل؛ لأن المكان واحد. والشئ الوحيد الذي تغير هنا هو أنت. إن مخاوفك هي ما تجعلك خائفة، وليست الردة. ليس هناك ما تخافين منه بمجرد أن تعرفي طريقك أنت تعرفين أنك آمنة".

أتذكر دائماً تلك الكلمات - ليس هناك ما تخافين منه بمجرد أن تعرفي طريقك، بمجرد أن تركزي على وجهتك؛ فالتفكير بوضوح والمدعوم بتركيز قوي على أهدافنا، يساعدنا على تحقيق رغباتنا. وبالطبع - باعتباري شخصاً راشداً - أدركت أنني لم أعد خائفة؛ لأن شيئاً قد تغير في ذلك السيناريو - تصوري للموقف. أنا أفهم الآن أنه في أثناء النهار كنت أشعر بأنني متحكمة في الوضع؛ حيث أستطيع رؤية إلى أين أنا ذاهبة؛ أما في الظلام، فكنت أفقد ذلك الشعور بالتحكم؛ لأنني لم أستطع الرؤية؛ ولذا فإن التركيز الواضح ومعرفة إلى أين نتجه يساعدنا في التحكم في عواطفنا بطريقة مفيدة؛ وعلى النقيض، فإن الافتقار إلى التركيز والافتقار إلى الواجهة يمكن أن يثيرا عواطف هدامة - مثل الخوف - قادرة على أن تعوق طريقنا. الدرس المستفاد هنا هو أنه ليست هناك حاجة لأن تخاف من تصوراتك الخاصة. نحن نستطيع التحكم في وعينا ومعتقداتنا والطريقة التي نفهم بها الموقف، وبالتالي يعمل تفكيرنا ومشاعرنا لصالحنا وليس ضدنا. والهدف من هذا الكتاب هو أن أوضح لك الطريقة لتحقيق ذلك. التركيز ليس دائماً مرتبطاً بالعمل الشاق والمشاعر المحتدة؛ إذ يمكنه أيضاً أن يمدنا بأعظم سبل السعادة في حياتنا، ويمكن أن يكون ممتعاً. وعلى سبيل التوضيح، دعني أخبرك كيف تعلمت هذا في سن صغيرة حين كنت أبلغ سبع سنوات تقريباً، مع قصة ثانية توضح حكمة الأم.

## التركيز أمر ممتع

أطلق على هذه القصة "قصة الحصى".

كانت أمام منزلنا حديقة رائعة مفروشة بالحصى. أتذكر وأنا طفلة كنت أجلس على حافة النافذة وأستمع بدفء الشمس بينما أصنع تصميمات في الحصى بقدمي. كان ذلك المكان من أماكني المفضلة؛ حيث أجلس وأشاهد المارة في ساحة بلدتنا.

وفي أحد الأيام بدأت أمي في ممارسة لعبة صغيرة معي: أن ترى كم سأستغرق من الوقت في ملء علبه بسكوييت صغيرة فارغة بالحصى. كانت الفكرة هي أن أضع حصاة واحدة في العلبه فقط عندما أطلب على تحدٍ معين أو عندما أقوم بأحد أفعال "تكران الذات" مثلما كانت أمي تطلق عليها. عندما أنظر إلى الوراء، أتيقن أنها كانت طريقة ممتازة لتعليم الطفل "الإشباع المتأخر"، وهو مطلب رئيسي للنجاح في حياة البالغين.

لعلك تعرف جيداً قصة تجربة "حلوى الخطمي" في ستينيات القرن الماضي، والتي اختبر فيها علماء من جامعة ستانفورد، بالولايات المتحدة الأمريكية، قوة إرادة مجموعة من الأطفال البالغين من العمر أربع سنوات في التجربة التالية. قدم "ميشيل" وزملاؤه طبقاً من حلوى الخطمي إلى مجموعة الأطفال ذوي السنوات الأربع، قائلاً إن الباحث سيخرج من الحجرة لبضع دقائق. وكان لكل طفل حرية الاختيار: لو انتظر حتى يعود الباحث، يمكنه الحصول على قطعيتين من حلوى الخطمي. أما إذا لم ينتظر، فبإمكانه أن يرن الجرس وسيعود الباحث على الفور، لكن سيكون مسموحاً له بتناول قطعة خطمي واحدة.

اكتشف الباحثون أن الذين استطاعوا أن يؤخروا إشباعهم ويصبروا في سن الرابعة كانوا أكثر نجاحًا لاحقًا في حياتهم؛ لأنهم تعلموا المهارة الحياتية المتمثلة في تنمية قوة إرادتهم للنجاح في التغلب على المهام الصعبة في طريقهم لتحقيق أهدافهم<sup>١</sup>.

كانت لعبة أمي شيئًا مشابهًا وقد أحببتها. فني كل يوم كنت أتلعب لأضع مزيدًا من الحصى في اللعبة. فكرت في كثير من التحديات ثم انطلقت في تأديتها باستمتاع شديد، فلم أتناول تلك القطعة من الشيكولاتة التي أردتها بشدة، وذهبت لشراء وإحضار أشياء حتى عندما لم أكن أريد ذلك، وساعدت في أعمال البيت. لقد فعلت كل شيء كان يمثل تحديًا بالنسبة لي لأفوز في لعبة ملء اللعبة بتلك الحصى الصغيرة. اكتشفت في نفسي حافزًا ذاتيًا للفوز ولحصد جائزة سعادة أمي بالإقرار بما حققته من إنجاز. ومن خلال التركيز على التحديات والصعوبات بهذه الطريقة الإيجابية، كانت أمي تعلمني قيمة أن أكون قادرة على تحويل موقف سلبي أو صعب إلى تجربة جيدة تسفر عن أفعال إيجابية.

لعلك تتوقف هنا وتربط هذا التفكير بمؤسسات الأعمال التي نعمل بها اليوم وتركز على سبب وراء الاعتقاد بأن "الحافز الذاتي" يعتقد أنه أحد العناصر الأساسية في الشركات الناجحة<sup>٢</sup>. فعندما يكون العاملون محفزين ذاتيًا للتغلب على التحديات، والأهم من ذلك عندما يشكرهم رؤسائهم المباشرون علنًا لإنجازهم مهمة معينة بشكل جيد، يزدهر العمل.

وبالعودة إلى قصة طفولتي، لم يقتصر تأثير لعبة "ملء اللعبة بالحصى" على تطوير قوة إرادتي لتصبح أكثر قوة ومرونة لمواجهة

١ "إنش. إن. ميشيل" و "دابلو. ميشيل"، The Development of Childrens Knowledge of Self-control, Strategies, دورية تشايلد ديفلوبيمنت، ٥٤، ١٩٨٢، الصفحات من ٦٠٣-٦١٩.

٢ "تي. أمابيل"، How to Kill Creativity، هارفارد بيزنس ريفيو، سبتمبر ١٩٩٨، الصفحات من ٧٧-٨٧.

التحديات المستقبلية، لكن هذه اللعبة أظهرت لي أيضًا أنني أتطور في وجود التحديات. لقد تعلمت أنني إذا ركزت على أحد التحديات بطريقة معينة، كلعبة، فسأفوز وسأستمتع بالفوز، بدلاً من أن أكتب بسبب الصعوبات، وأن المشكلات يمكن التغلب عليها والحد من آثارها.

أدركت أن هناك درسًا مهمًا آخر للتركيز: وهو أنه ليس كافيًا أن تعرف ما تركز عليه كي تكون ناجحًا؛ فمن المهم أن تفهم كيف تركز، وكيف يمكن للطريقة التي تركز بها أن تكون مفيدة للغاية.

### التركيز يعيش للأبد

لم أنسَ يومًا هذه الدروس التي تعلمتها من أمي. ماتت أمي بعد ذلك بعام واحد، عندما كنت في الثامنة من العمر، لكن بفضل العيش في كنف أب محب ومعتطاء، استطعت مواصلة اهتمامي بتطوير مهارات التفكير والتركيز الواضحين لتحقيق النجاح لنفسى وللآخرين.

وبعد إحدى وعشرين سنة من ذلك التاريخ، وبينما كنت أدرس للحصول على الدكتوراه في الفلسفة، ابتكرت العديد من التقنيات المذكورة في هذا الكتاب. والآن أتمنى أن أقدم لك تلك الأساليب بطريقة وأسلوب يُسهِّلان إدراكك لقدراتك الفطرية – ربما تعلمتها من والديك أو جديك – كي يمكنك استخدامها لتحقيق ما تسعى لأجله في هذه المرحلة من حياتك.

إن التركيز الواضح يعني القدرة على التفكير بوضوح بدءًا من رغباتنا حتى قراراتنا. لكننا نحتاج أولاً إلى أن نكون قادرين على الإجابة عن هذا السؤال: لماذا نجد صعوبة كبيرة في التركيز؟

## لماذا نجد صعوبة كبيرة في التركيز؟

رغم أننا نولد بقدرة كبيرة على التركيز بوضوح على ما نحتاج إليه لكي نتجاوز مراحل الطفولة المبكرة بنجاح، فإننا كبالغين عادة ما نجد صعوبة في معرفة ما نركز عليه في حياتنا وكيف نركز عليه. وعلاوة على ذلك، فعندما نكون في أمس الحاجة لتحقيق شيء ما، عادة ما نفقد التركيز الضروري لنجاحنا.

لماذا نجد صعوبة في الاحتفاظ بوجهة واضحة فيما نفعله؟ يمكننا جميعاً أن نرى أن مخاوفنا وعدم قدرتنا على العمل في ظل وجود صعوبات يمكن أن تجرفنا وتطفئ على التزامنا بتحقيق النجاح. لكن هل تلاحظ أنك أحياناً ما تتخلى عن السعي نحو شيء تريده لأنك ربما ببساطة تؤمن بأنك لا تستطيع الحصول عليه؟ أو ربما تقنع نفسك بأنك حقاً لا تريد تحقيق هدفك. وهكذا فإن الإيمان والحاجة الحقيقية هما سمتان ضروريتان لمساعدتنا على أن نظل مركزين على ما نريد.

سيكون اهتمامي منصباً على نوع مهارات التفكير الواضح التي نحتاج إليها لتحقيق التركيز، وسأعتبر أنه من المسلمات أنك ستنجح في التحلي بهاتين السمتين المتمثلتين في إيمانك الشخصي والحاجة الحقيقية للحفاظ على تركيزك في أثناء قراءة هذا الكتاب. ولا يعني ذلك أنه يجب عليك أن تحقق كل الأشياء التي تريدها الآن، أو أنه يجب أن تقرأ هذا الكتاب في جلسة واحدة. وأرجو أن تكون قادراً

على مطالعة هذا الكتاب عندما تحتاج إلى القليل من إعادة التركيز، وأن يكون هذا الكتاب المحفز الملائم لك عندما تحتاج إلى العودة إلى الطريق الصحيح مرة أخرى، وأن يكون هذا الكتاب من نوعية الكتب التي تتيح لك أيضاً أن تستريح قليلاً بين المهام المختلفة.

بما أنك تقرّأ هذا الكتاب فأنا افترض أنك تريد حقاً أن تركز على تحقيق طموحاتك وتؤمن بقدراتك على تحقيق النجاح (معظم الوقت على أية حال!)، وسأفترض أنه بينما نتناول تقنيات التفكير، قد تكون هناك مشتتات وكذلك نقاط كاشفة. أتمنى أن تكتشف أن هناك طرقاً سهلة ومتاحة للاستفادة من قدرتك على التفكير بوضوح وفاعلية.

بضع كلمات أخرى حول بيئتك: الموقف الذي توجه إليه تركيزك للحصول على أفضل نتيجة. عندما كان الناس يحاولون اتخاذ قرارات واضحة قبل سنوات، كان الشعار حول الصعوبات التي يواجهها الناس في التركيز على ما يفعلونه هو: "ليست لدينا معلومات كافية"، وكانوا يقولون: "لا نعرف ما يتعين التركيز عليه؛ لأننا لا يمكننا رؤية الصورة الشاملة؛ ومن ثم فقد نتخذ قرارات سيئة". لكن ذلك لم يعد ينطبق على العالم الحديث الذي تكمن مشكلته الكبرى في "فيض المعلومات" وعدم قدرتنا على التقييم الحاسم لها جميعاً. ومما يزيد الأمور سوءاً أن العالم يبدو كأنه أصبح مدمناً على فكرة أننا لا نحصل على معلومات كافية في الوقت الحاضر. أضف إلى هذا الميل إلى البحث عن كل شيء على موقع جوجل للعثور على مزيد من المعلومات، وكأن الحصول على معلومات أكثر من مصدر "موثوق به" سيمدنا بالمعرفة لاتخاذ القرارات.

إن ما ينتج عن فيض المعلومات وعدم قدرتنا على التمييز بين المعرفة والمعلومات يمكن في كثير من الأحيان أن يصيبنا بالشلل إلى أن تواجهنا أزمة تجبرنا على اتخاذ قرار معين. وبالتالي نتصرف تحت



مظلة "إدارة الأزمات"؛ أي أن نعالج الأعراض وليس سبب مشكلاتنا: فنحن حقاً قد لا ندرك المشكلة أو القضية الحقيقية أو - كنتيجة لذلك - أفضل قرار لاتخاذها.

يذكرني ذلك بمقولة "تي. إس. إليوت": "أين الحكمة التي فقدناها في المعرفة؟ وأين المعرفة التي فقدناها في المعلومات؟"، ويتساءل أيضاً: "أين الحياة التي فقدناها في العيش؟". أفكار واقعية بحق، وأتمنى أن تظهر أهمية التفكير الواضح، وكيف أنك تحتاج إلى التركيز لتعيش حياة مرضية.

تذكر أن رغباتك أو احتياجاتك أو أعمق أمنياتك ستلح عليك كي تركز، وستخبرك بما يتعين التركيز عليه - ومع تلك المعرفة يمكننا الاعتماد على مهارتك المتعلقة بكيفية التركيز لتحقيق النجاح.

لقد تم إجراء الكثير من الأبحاث مؤخراً حول وظائف المخ. وقد حدد علماء الأعصاب أجزاء المخ التي نستخدمها عندما نفكر، واكتشف المختصون في علم النفس الإدراكي الأوهام الإدراكية و"أخطاء التفكير". ويساعدنا هذا في أن نكون أكثر وعياً بكيفية تفكيرنا وكيفية تحسين الطريقة التي نفكر بها. وهناك الكثير من الكتب المرجعية التي يمكنك أن تعود إليها لتتعرف على المزيد حول الجوانب النظرية للطريقة التي يعمل بها العقل. إن هدفي هو أن أقدم كتاب إرشادات عملياً حول طريقة الحصول على تركيز قوي كي تشعر بالثقة في تصرفاتك. سأعبر بك من التركيز إلى الفعل بطريقة بسيطة للغاية، استناداً إلى معرفة واسعة بالفلسفة القديمة بالإضافة إلى الحكمة العملية لآبائنا وأجدادنا.

عندما كنت أدرس الفلسفة، كطالبة جامعية أو كطالبة دراسات عليا في جامعتين مختلفتين بدولتين مختلفتين، كان اهتمامي

٢ "تي. إس. إليوت"، من مسرحية *The Rock* (دار نشر فاير، ١٩٢٤).

بالطريقة التي نفكر بها - الطريقة التي نستخدم بها عمليات التفكير لإقناع أنفسنا بأننا محقون (أو مخطئون) - بالغ التركيز، وتضمن دراسة الفلاسفة الأوائل مثل "أرسطو" و"أفلاطون". وفي ضوء هذه الخلفية، أنشأت أول نموذج تدريبي عن "التفكير الواضح والنقدي" منذ أكثر من عشرين عاماً، وقد عملت منذ ذلك الحين مع شركات ومؤسسات دولية من خلال تصميم برامج معنية بتحسين مهارات التفكير وتطويرها من أجل قيادة ناجحة وحل المشكلات واتخاذ القرارات. إن الأفكار في هذا الكتاب مبنية على تلك الأفكار الموجودة في كتابي الأول *Quick Thinking On Your Feet*، والذي تناولت فيه فن التلاعب والطريقة التي تظل بها مركزاً دون أن تفقد تسلسل أفكارك في حين يفقد الآخرون في كل مكان حولك تسلسل أفكارهم. يتضمن هذا الكتاب قصصاً لأشخاص عاديين في بعض المواقف غير العادية والمثيرة. هناك شيء مشترك بين جميع هؤلاء الأشخاص وهو أنهم استخدموا تركيزهم الرائع لتحويل المواقف الصعبة إلى نجاحات مبهرة.

أيًا كان هدفك، أتمنى أن يساعدك هذا الكتاب على تحقيق التركيز والإصرار لتحصل على ما تريد، بالطريقة التي تريدها، وفي الوقت الذي تريده.

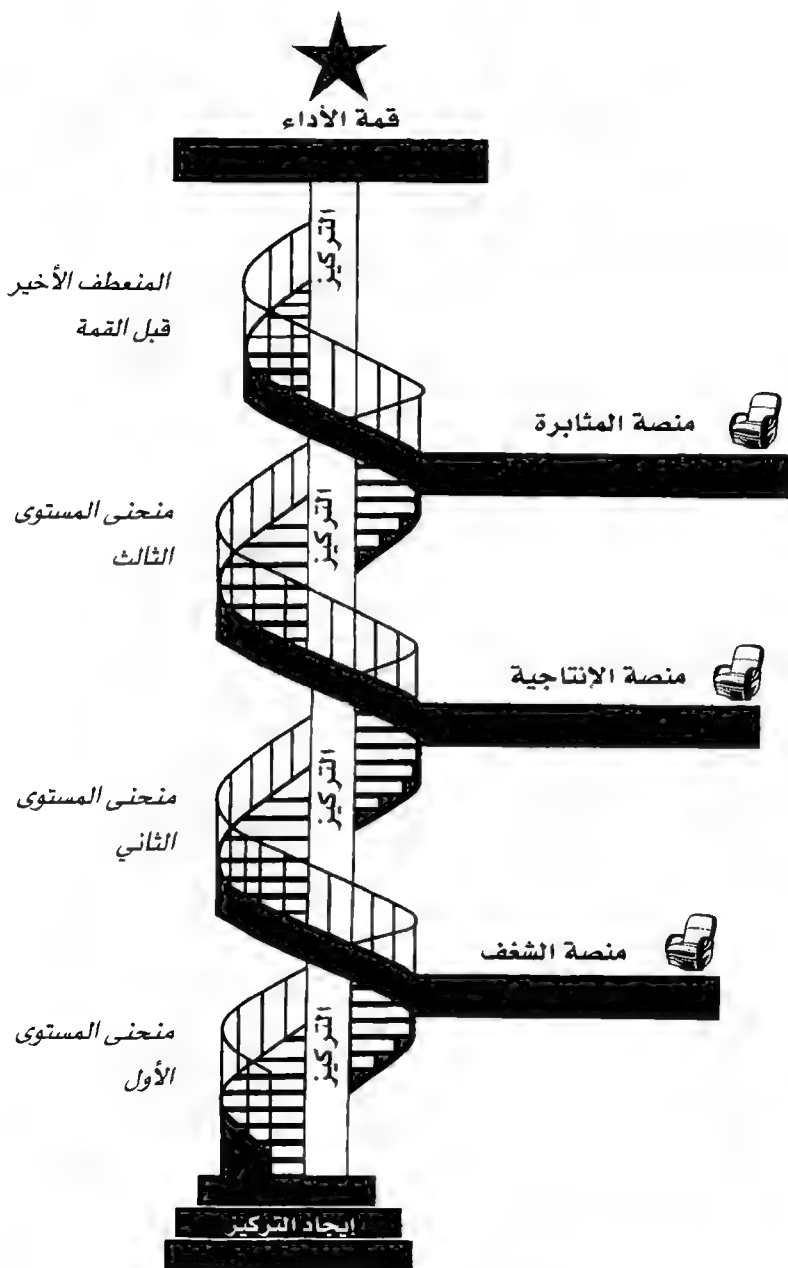
## نموذج بسيط للنجاح

يحتاج التفكير العظيم إلى تصرفات عظيمة لتحقيق حلول فعالة ومستدامة. وهذا الكتاب هو دليل إلى تطبيق الفكر الواضح - فن أن تكون متحكمًا فيما تريد، في الوقت الذي تريده؛ فالأمر متعلق باتخاذ خطوات بسيطة لتحقيق النجاح، بالسرعة التي تلائمك، وفي الوقت الذي يناسبك.

الفكرة هنا هي أنه يمكنك اتخاذ خطوات متفاوتة وفقًا لرغبتك وحاجتك وقدرتك، كي تصبح مفكرًا واضحًا. لكن ليس من الضروري أن نكون جميعًا خبراء في التفكير طوال الوقت؛ فأحيانًا نحتاج إلى القليل فقط من التفكير الواضح لمساعدتنا في المضي على طريقنا، وفي أحيان أخرى نحتاج إلى أن نكون أكثر تأهيلًا فيما نفعله. وسيساعدك هذا الكتاب على الوصول إلى المستوى والقدرة اللذين تحتاج إليهما. وبتلك الطريقة يمكنك توضيح ما تتمنى فعله من خلال تقسيم أهدافك إلى أجزاء بسيطة تسهل إدارتها. يمكنك أيضًا أن تستريح على "درجات السلم" هذه لتقييم الموقف ومنح نفسك مكافأة صغيرة عندما تتقدم بعض الشيء. ولهذا السبب، أختار هذا التشبيه ووسيلة الإيضاح المرئية المتمثلة في السلم الحلزوني لمساعدتك على بلورة تقدمك بينما تطور قدراتك. أريد منك أن تتخيل صعود هذا السلم، عاقداً العزم على الوصول إلى هدفك النهائي. وفي ضوء وسيلة الإيضاح المتمثلة في السلم، يمكنك رؤية أنك تتقدم في مسار مستمر نحو قمة أدائك الفريد.

وهناك سبب آخر لاستخدام وسيلة الإيضاح المرئية هذه، وهو التعبير الفرنسي *esprit de l'escalier* الذي يعني "فطنة السلم"، الذي يشير إلى ما يحدث عندما نكون غير قادرين على التركيز. هل انتابك من قبل ذلك الشعور المريع عندما تخرج من اجتماع فقدت فيه التركيز وأنت غاضب لأنك لم تفعل أو تقل ما كنت تتويه، ثم بعد ساعات قضيتها منزعجاً، تعرف بالتفاصيل ما كان يجب عليك قوله؟ هذه القدرة على التركيز بعد فوات الأوان، عادة ونحن نصعد السلم إلى السرير (من هنا جاء التعبير "فطنة السلم")، محبطة للغاية لكنها تبين لنا في الوقت ذاته أننا لا نعرف كيف نحصل على ما نريد، لكننا بطريقة ما نفقد تلك القدرة "في اللحظة الحاضرة" أو في ذلك الوقت الذي نحتاج إليها فيه احتياجاً شديداً. ومما يثير الدهشة الطريقة التي يمكن للمخ بها أن يستعيد فاعليته ويخبرنا بما كان يجب علينا أن نفعله بالتحديد بعد فوات الأوان.

أتمنى أن أنقل تلك المعرفة المتعلقة بالسلم إلى الوقت الحاضر كي تتمكن من تعلم أن تعمل من خلال تفاصيلها، وأن تكون مستعداً لها عندما تحتاج إليها. وبينما تصبح مطلعاً على خطواتك الشخصية في تطورك، ستكون قادراً على الاستعانة بـ "فطنة السلم" قبل فوات الأوان. يمكنك رؤية هيكل الممر المؤدي إلى التصرف الناجح في السلم الحلزوني في شكل ١. يمثل "التركيز" الركيزة (العمود الواقع في مركز السلم)؛ لأنه أساس قدرتك على تحقيق النجاح. تدور درجات السلم حول التركيز المتمثل في العمود؛ حيث إنها الدرجات التي ستصعدها لتصل إلى إمكاناتك الكاملة، أو أدائك الأفضل. المنصات على سلمك هي أماكن يمكنك أن تستريح فيها، وتضع الكتاب الذي بين يديك جانباً، وتفكر ملياً في الطريقة التي يمكنك بها تنفيذ المنحنى التعليمي والأفكار التي استوعبتها لتتوَّك.



شكل ١: السلم الحلزوني للنجاح

نحن جميعاً نعرف التعبير الشائع "منحنى التعلم"، وهو التجربة التي نمر بها لاكتساب المعرفة والخبرة؛ ولذا فإن الأمر الأهم هو أن هناك ثلاثة منحنيات تعليمية على سلمك الحلزوني ستساعدك على اكتساب المهارات التي تحتاج إليها لتحصل على التركيز المتمثل في ذلك العمود المركزي. وبينما تصعد الدرجات وتسلق المنعطفات، ستجد أن "منحنى التعلم" هذه عبارة عن كيانات منفصلة للتنمية تساعدك على إحراز تقدم ومناصرة قضيتك والتحكم في تفكيرك. "منحنى التعلم" الثلاثة أو مهارات التفكير التي تساعدك على تحقيق أهدافك هي:

- ❖ الشغف
- ❖ الإنتاجية
- ❖ المثابرة

هناك سبب آخر لاستخدام السلم الحلزوني كوسيلة إيضاح مرئية مع ما يتضمنه من منصات راحة ومنحنيات تعلم وهو أنه ينقلك إلى أعلى نحو قمة أدائك بطريقة تكفل ألا يدور تفكيرك حلزونياً نحو الأسفل. يساور الكثير منا قلق بشأن اتجاه تفكيرنا عندما نجد أنفسنا في حالة ذعر أو موقف صعب؛ ولذا فإن هدفي هو أن أقدم لك مكاناً آمناً في هذا الكتاب يمكنك فيه تقييم ما تريد كي تتحكم في نتائجك المرجوة. ستشرح الأقسام المختلفة لهذا الكتاب منحنيات التعلم هذه بالتفصيل، لكنني أرغب أولاً في أن أقدم لك لمحة بسيطة عن القوة التي يجب أن تحملها كل مهارة كي تصعد بك إلى أعلى سلم النجاح.

## منحنيات تعلمك الشخصية

الخطوة الأولى  
معرفة ما تعلمه الفرد في الماضي



الخطوة الثانية  
تحليل التفكير السليم الذي تم من خلاله



الخطوة الثالثة  
تخطيط ما يجب أن يتعلمه الفرد

شكل ٢: منحنيات تعلمك الشخصية. بدءاً بالوعي بالذات، تشكل هذه الركائز الثلاث الأساسية الأدوات الضرورية للتفكير الواضح للقيام بإجراءات إبداعية تتم عن ثقة.

## الشغف

نحن نضع حرف «A» في بداية الكثير مما نفعله، فمثلاً، A هو أول حرف من الحروف الأبجدية الإنجليزية وعادة ما يستخدم كرمز لأول شيء يتعين علينا فعله على رأس قائمة الأولويات. وبالإضافة لذلك، فإن «A» هي الدرجة التي يتمنى الطلاب تحقيقها في امتحاناتهم كدليل على تفوقهم. وهكذا فمع «A» نتعلم أن نضع الأشياء المهمة أولاً بينما نسعى في الوقت ذاته إلى التفوق.

«A» أيضاً هو أول حرف من كلمة Act "الفعل" - وهو هدفك النهائي عندما تركز. فمن أجل نجاح تركيزك، عليك أن تركز على فعل ما ترغب في تحقيقه ولديك قدرة على التحمل والمثابرة للقيام به؛ ولذا فمن باب التذكير بالطريقة التي تظل بها مركزاً، أستخدم الاختصار «ACT» لتوضيح الأفعال في كل منحنى من منحنيات تعلمك. «A» هو تذكير بأنه كي تحقق الأفعال الناجحة، عليك أن تبدأ رحلتك بالمضي قدماً. وبينما تتقدم، عليك أن تتبع «A» بـ «C»، وهي قدرتك على مناصرة قضيتك. وفي النهاية تكون «T» هي قدرتك على التحكم في نفسك وفي الآخرين للوصول إلى أهدافك النهائية.

وهكذا فمن خلال البدء بـ «A» كرمز لخطوتك الأولى على السلم المؤدي إلى التفوق في التفكير الواضح، ومع الشغف فأنت تستعرض عضلاتك في التركيز لتمضي قدماً. قبل أن تقوم بشيء، عليك أن تكون قادراً على التحلي بالشجاعة للنهوض والتحرك. وكذلك قبل أن يمكنك التفكير بوضوح، فأنت تحتاج إلى معرفة ما تريد أن تفكر فيه بوضوح. إن إحساسك بالشغف يطور فضولك والشعور بالحماس تجاه أن يكون لديك هدف وأن تكون قادراً على التركيز بالوضوح الكافي للوصول إليه.



فمثلاً، من أجل إجراء محادثات ناجحة في العمل، عليك أن تحافظ على تركيزك كي لا تنتشتت تحت الضغوط المختلفة. وأنا أسمى هذا القدرة على المضي قدماً كنقيض للجُمود أو التحول إلى الطريق الخطأ أو ببساطة فقدان القدرة على تقييم الموقف (وليس الآخرون فقط هم من يتلاعبون بتفكيرنا لكي نخرج عن المسار الصحيح - فنحن أيضاً خبراء في تشتيت أنفسنا في أشياء عديدة في حين أنه يجب علينا التركيز على شيء واحد فقط). نحن نستطيع من خلال الشغف أن نركز بطريقة نتمكن بها من البقاء على الطريق الصحيح للوصول إلى أهدافنا. وفي الفصل الخامس، سأبين لك كيفية التفكير بشغف - كيفية التركيز على الأهداف وعدم الوقوع في فخ الغرور أو التلاعب الذي يسهم بشكل كبير في التشويش على التفكير الواضح. ستتعلم أن تفهم الفرق بين "شغفك" و"عواطفك" وكيف يمكن لهما أن يعملوا لمصلحتك وليس ضدك.

### ملحوظة بشأن مشاعرك باعتبارها الأساس لنموك

تمثل مشاعرك المرتبطة بهدفك حليفك الأقوى والأكثر تأثيراً الذي يساعدك على البقاء في حالة تركيز؛ فكمية المشاعر التي تحس بها تجاه هدفك ستكون العامل الحاسم فيما إذا كنت ستنجح أم ستفشل. هذه هي مقدمتي الأساسية والرئيسية في اتخاذ خطواتك الأولى لتحقيق ما تريد.

يختلف اعتقادي إلى حد كبير عن الرأي التقليدي القائل إنه كي تتحكم في مشاعرك وأنت تسعى لتحقيق أهدافك، عليك أن تضع مشاعرك جانباً وتفكر بأسلوب منطقي مجرد. نحن عادة ما نقاد إلى اعتقاد أننا يجب أن نفكر بطريقة خطية ومنطقية للغاية. ينطوي التفكير على فروق مثل المنطق والعاطفة والخيال والحدس، وقد قيل

لنا إن النقيضين في هذه العناصر هما المنطق والعاطفة؛ حيث يُنظر إليهما على أنهما طريقتان متعارضتان، ويتم في العادة فهمهما من منظور المنطق مقابل العاطفة. وغالباً ما يتم الزعم بأننا إذا كنا عاطفيين، فلا يمكن أن نكون منطقيين؛ مما يعني ضمناً أننا لا يمكن أن نتخذ قرارات في صالحنا؛ لأننا لن نكون قادرين على التفريق بين الحقائق كما هي وكما ننظر إليها. وعادة ما يقال لنا إن العاطفة تشوش على الحكم؛ لأن التحامل والمخاوف والتحييزات تعطي رؤية مشوهة للحقيقة، وهو ما لا يصب في صالحنا في حالات كثيرة.

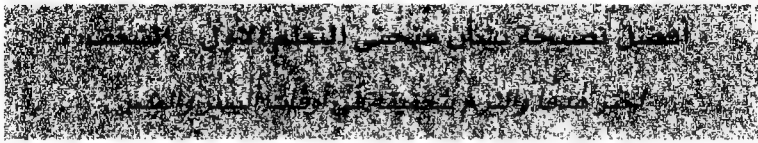
تدير الكثير من المؤسسات اجتماعاتها في الواقع بهذا الأسلوب ويتم إخبار المشاركين بأن ينحُوا عواطفهم جانباً ويفكروا بطريقة منهجية متدرجة للوصول إلى الحلول المرضية. ومن ثم فإن المنطق المجرد البارد يتم وضعه في مقارنة مع المشاعر الدافئة المبهمة، ويعتقد البعض أنه أفضل من المشاعر بكثير، على الرغم من اعتقاد آخرين بأنه أقل منها بكثير. ويترتب على ذلك نقاشات لا حصر لها بشأن أي الطريقتين أفضل لاتخاذ القرارات أو تحقيق الأهداف. أعتقد أن هذا جدل عقيم وأن هاتين الطريقتين ليستا أفضل؛ لأن هناك خللاً في هذا التصنيف المتناقض وهذه الطريقة للتفكير.

أريد أن أعارض هذه النظرية وأبين لك أن مشاعرك عنصر أساسي لتحقيق أهدافك، وعليه فمن الضروري ألا نقمعها وتسلم تفكيرك إلى المنطق المجرد.

إن العامل الرئيسي لتحقيق النجاح هو أن تكون واعياً بالطريقة التي تركز بها مشاعرك. فإذا كنت واعياً بالطريقة التي تركز بها مشاعرك، والموضع الذي تربطها به، والأشياء التي تربطها بها، فتأكد أنه يمكنك تحقيق أهدافك بطريقة أكثر فاعلية بكثير من أي أسلوب من أساليب التحليل المنطقي. وهكذا ستكون قادراً على تحقيق

النتيجة التي تريدها من خلال استخدام مشاعرك بطريقة مختلفة -  
بطريقة تسيطر فيها على مشاعرك سيطرة كاملة.

سأظهر لك كيف تكون واعياً بالموضع الذي تركز فيه مشاعرك؛  
لأنه يمكن لمشاعرك - التي هي منبع طاقتك - أن تدفعك إلى النعيم  
أو الجحيم؛ ولذا فإن معرفة الطريقة التي تركز بها مشاعرك ستحدد  
إلى أين ينتهي بك المطاف.



## الإنتاجية

يبدو الشغف أمراً مثيراً، لكن بالطبع لا جدوى من أن تكون شغوفاً  
إذا لم يكن بإمكانك فعل أي شيء. كم عدد الأشخاص الشغوفين  
للفاية بشأن ما يريدون لكنهم يظلون جالسين يتحدثون عنه؟ وإلى أي  
شخص ينصتون؟

الشغف وحده ليس كافياً؛ فهو ببساطة الخطوة الأولى للحفاظ على  
التركيز وفن التفكير الواضح. لكنه سيصبح بلا فائدة دون "الخطوة  
الثانية" المتمثلة في الإنتاجية، وهي قدرتك على القيام بتصرف  
فعال يساعد على تحقيق أحلامك. فبدون الإنتاجية، ستظل في نطاق  
التمني.

منحنى التعلم الثاني على السلم الحلزوني هو تطوير الإنتاجية  
- القدرة على التفكير بطريقة مثمرة لتحقيق أهدافك؛ فالإنتاجية  
هي القدرة على تحويل الأفكار المليئة بالشغف إلى فعل؛ لأن التفكير  
المنتج يدور حول إنجاز الأمور - فهو يدعم رغبات الفرد وقدراته على  
تحقيق هدفه.

تشكل حياتنا من تصرفات عشوائية نسبياً تتضمن ما نرغب فيه أو ما نهتم به أو ما نريد أن نكون جزءاً منه. قد تبدو هذه جملة محبطة للغاية، لكنني أسلط الضوء عليها لتركيز الانتباه على حقيقة أنك، وليس أحد سواك، من تعطي المعنى والقيمة لحياتك. تصبح تصرفاتنا العشوائية مهمة طبقاً لكمية الحب أو الرغبة أو الاحتياج الذي نشعر به تجاهها. فقبل أن تفكر بوضوح في تلك الترقية في العمل، اسأل نفسك إذا كنت تريدها حقاً. هل تريد تلك الوظيفة التي تسعى وراءها حقاً؟ هل تريد أن تغير مسارك المهني حقاً؟ لأنه إذا كنت لا تريد ذلك، فليس هناك قدر من التفكير الواضح يمكنه أن يمكّنك من الحصول عليها.

إذا كنت تعاني تدنيّاً في تقدير الذات أو الثقة بالنفس، فستدمر ببساطة قدرتك على الحصول على ما تريد. إذا كنت حقاً تريد شيئاً ما وتشعر بأنك لا تستحقه أو أن الأمر لا يستحق العناء، فسيكون لأفكارك نتائج عكسية وستنتهي بك الحال مع نبوءة ذاتية التحقق وهي: "كنت أعرف أنني لن أستطيع الحصول على تلك الوظيفة" أو "كنت أعرف أن تلك الوظيفة بالفعل من نصيب شخص آخر، حتى قبل أن أتقدم لها". هذا ببساطة شيء تفترضه دون أدلة، عندما لا تحصل على ما تريد.

من إحدى طرق التغلب على هذه الميول السلبية أن نرفق بأنفسنا ونرسخ معاني إيجابية حول رغباتنا وقدراتنا على الإنجاز. وقبل كل شيء، عليك أن تكون واضحاً بشأن هدفك، لكن عليك - وهو الأمر الأكثر أهمية لخطوتك الثانية في التفكير الواضح - أن تكون مدركاً لنوع المعنى الذي تضيفه على قدرتك لتحقيقه. ولأننا من نخلق معانينا الخاصة التي تساعدنا على القيام بأفعالنا، فالأمر عائد إليك في أن تجعلها إيجابية، وليس سلبية - أعتقد أن الخيار متروك لك.

فمثلاً ، أنا أعرف وأنا أكتب أن هدفي هو أن أؤلف كتاباً ناجحاً  
أتمنى أن يستمتع به القارئ ويجده مفيداً . فالمعنى الذي أعطيه لهدفي  
- الطريقة التي أفهمه بها - يساعدي على الحفاظ على تركيزي أو  
فقدانه . فإذا كنت أعتقد أن تأليف هذا الكتاب سيكون مهمة صعبة  
ل للغاية لدرجة أنني سأنهار أمام العقبة الأولى ولن أستطيع حقاً أن  
أحقق هدفي ، فحينئذ سيكون من الصعب أن أحافظ على تركيزي  
والإحساس بالحافز . وعلى النقيض ، إذا كنت متحمسة للمشروع ،  
فإنني أفهم أنه على الرغم من أنه تحدٍّ ، فإنني أعرف أنني سأصل  
إلى المستوى المطلوب وسأستمتع به - هذا المعنى الإيجابي يساعدي  
على الحفاظ على تركيزي حتى في أكثر اللحظات إثارة . نحن نملك  
اختيار الطريقة التي نفهم بها أنفسنا واختيار ما نركز عليه . وأعتقد  
أنه من الذكاء أن نرفق بأنفسنا وألا نقسو عليها بينما نتقدم .

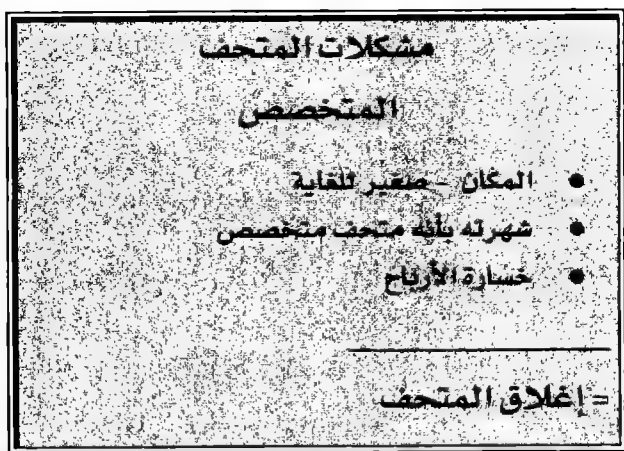
إن تطوير مهارة الإنتاجية أو التفكير المنتج سيدعم رغباتك  
وقدراتك . وكما تعرف بالفعل ، فإن شغفك للوصول إلى هدفك يمدك  
بالتواصل مع ذلك الهدف الذي ييقك مركزاً على تحقيقه ؛ فشعورك  
بالشغف تجاه ما تريد يعطيك تلك العزيمة والإيمان بالذات المهمين  
لتحقيق النجاح . وستساعدك خطواتك التالية وهي دعم أهدافك في  
المعنى الذي تعطيه إلى ما تريد . فمن خلال التفكير على قدرات  
تفكيرك المنتج ، ستصبح واعياً بمدى ارتباطك بهدفك ، وسوف يكون  
جلياً إذا ما كنت على قدر كاف من الشجاعة والقوة والإبداع لتحويل  
أي فكر سلبي لديك إلى تصرف إيجابي لمساعدتك في طريقك .

تقتضي الإنتاجية منك أن تكون مناصراً لقضيتك كي تفكر بوضوح  
لتحقيقها . سنتناول بالتفصيل في الفصل السادس الطريقة التي تفعل  
بها هذا ، لكن دعني أنه هذه المقدمة بإعطاء مثال رائع على كيف أنه

يمكنك تحقيق نجاح باهر عندما تكون إيجابياً ومنتجاً في المواقف الصعبة التي تمثل تحدياً. أخبرني بهذه القصة أحد الموظفين بمؤسسة تعد أحد عملائي المفضلين، والتي تدير واحداً من أكثر المتاحف الشهيرة في أوروبا - وتتعلق بمعرض ناجح للغاية أقاموه في ٢٠١٣. وتحوي هذه القصة عدة عناصر ستروق لك - البريق والشغف والألم والنجاح في نهاية المطاف.

أعمل مع هذه المؤسسة منذ ما يزيد على أحد عشر عاماً قمت فيها بتدريس مهارات التفكير الواضح والنقدي لإحداث تأثير فعال. ومن الطرق الشائعة التي نستخدمها هي أسلوب تفكير ابتكرته، يستخدم قوة التفكير المجهد والمخيف للقيام بتصرفات إيجابية وتحقيق نتائج إيجابية. ويعد هذا الأسلوب - الذي أطلق عليه طريقة DNA - وسيلة لتحويل التفكير السلبي إلى تصرفات إيجابية. وهو يعني تحقيق حلمك من خلال العمل على سلبياتك للقيام بتصرف إيجابي ترغب فيه. والقصة التالية هي مثال على تحقيق نجاح استثنائي من خلال استخدام أداة التفكير البسيطة DNA.

صدر على مريض قرار في ٢٠١٢ مفاده أنه لم يعد من المجدي عملياً استمرار فتح متحف فرعي ومتخصص جداً للجمهور. وعلى الرغم من مكانه الجيد في منطقة مشهورة في آرترس كوارتر في لندن والذي يضم كذلك دار الأوبرا الملكية ومسارح وست إند، فإن المتحف نفسه كان في موقع يصعب الوصول إليه داخل مجموعة من الشوارع الضيقة. وقد كان فيما مضى أرسيفاً لفنانين مميزين تتمحور أعمالهم حول مجال الترفيه، لكن يُنظر إليه الآن على أنه يخدم فئة قليلة تقتصر على المتخصصين. وبالإضافة إلى ذلك، كانت إدارته مكلفة للغاية، وكان يخسر مبالغ طائلة. وقد بدا أن الاستنتاج المنطقي هو غلقه وحل المشكلات كما هو مبين أدناه:



شكل ٢: قصة المتحف

في الواقع، هذه هي الطريقة التي سيفكر بها معظم الناس. عندما نركز على المشكلات وكأنها أسباب لوقف عملية تحقيق أهدافنا؛ فمع ذلك النوع من التركيز والمنطق، من المنطقي جداً أن تستسلم. ونحن عادة ما نرى هذا يحدث في اجتماعات الشركات أو ، إذا كنا صرحاء، يمكننا أن نلاحظ أننا أنفسنا نفعل هذا. بمعنى أننا نفكر في مشكلاتنا على أنها الأسباب التي تحول دون تحقيق ما نريد.

بينما، مع التركيز الواضح والتفكير الجيد فإنه عندما ندعم أهدافنا، يمكننا استخدام هذه الأسباب نفسها كمصدر للمعلومات حول الطريقة التي نعالج بها مشكلاتنا ومن ثم الوصول إلى أهدافنا. بمعنى أننا يمكننا تغيير "كلا، بسبب" إلى "أجل، إذا". وهذا ما فعله القائمون على إدارة المتحف؛ فقد استعرضوا القضايا الثلاث السلبية - الموقع السيئ وشهرة المتحف بأنه متخصص وخسارة الأرباح - واستطاعوا حينئذ التركيز على ما كانوا يحتاجون إلى العمل عليه وتغييره كي ينجحوا. وهذا ما فعلوه، وفي أثناء ذلك أقاموا معرضاً من أنجح المعارض في التاريخ.

المشكلة الأولى: المكان صغير للغاية.

*الحل:* وجدوا مكاناً أكبر داخل مبنى المتحف الرئيسي نفسه، ليس على مسافة بعيدة. وأنشأوا كذلك متحفاً افتراضياً ليضمنوا أن المكان يمكن أن يمتد بسهولة. هذه الطريقة من التعامل بشكل إبداعي مع مشكلة "المكان" قد ضمنت ألا يُفلق هذا المتحف المتخصص؛ فهو لا يزال مفتوحاً أمام الجمهور، ولا يزال جميع أفراد طاقم العمل محتفظين بوظائفهم.

المشكلة الثانية: شهرة المتحف بأنه متخصص

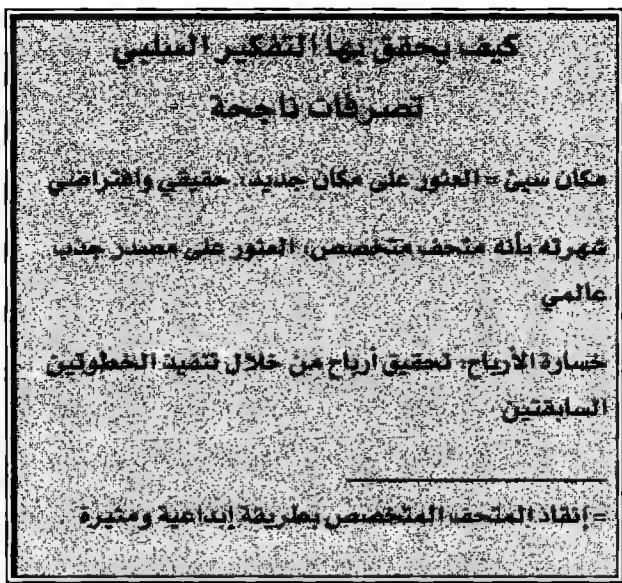
*الحل:* في ٢٠١٣، أقاموا معرضاً من أنجح المعارض في التاريخ في هذا المعرض المتخصص من خلال عرض أعمال ومتعلقات شخصية لمجموعة من المشاهير ممن يحظون بتقدير عالمي ومكانة مرموقة؛ مما جذب عدداً كبيراً من الجمهور.

المشكلة الثالثة: المتحف يخسر أموالاً.

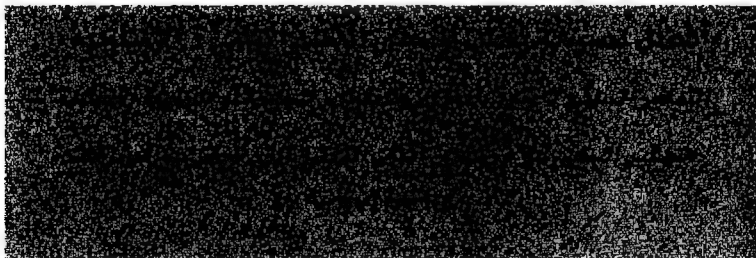
*الحل:* جعلوا دخول هذا المعرض المقام في ٢٠١٣ مقابل دفع رسوم. وفي أول يوم تم بيع الآلاف من التذاكر. وبحلول منتصف يونيو، كانوا قد باعوا أكثر من نصف مليون تذكرة واستمرت الأرقام في الارتفاع. والنتيجة أن هذا المعرض لم يغط تكاليف صيانة المتحف المتخصص في موقعه الجديد وحسب، بل غطى أيضاً الموارد المالية التي كانت تحتاجها الأجزاء الأخرى من المتحف بشكل شديد.

وكما ترى في الشكل التوضيحي أدناه، فإن استخدام التفكير السلبي، مركزاً بهذه الطريقة، يتيح لك الوصول إلى نجاح استثنائي.





شكل ٤: خطوات لإنجاز الأمور



## المثابرة

المثابرة هي بمثابة العمود الفقري كما تعني القدرة على تحمل الاستمرار في التركيز على الدرجات النهائية من سلم تحقيق النجاح. إن آخر منحني لك على السلم نحو تحقيق كامل إمكاناتك عبر التفكير الواضح هو القدرة على التحكم في الطريقة الذي تنقل بها أفكارك من أجل إنجاز الأمور. وحتى الآن، فإن أول "منحنى تعلم" لك قد سلط الضوء على ضرورة "التركيز للتنفيذ" لتمضي قدماً وتدعم قضيتك. ومن أجل هذه الدرجات المتبقية في السلم، نحن نحتاج إلى عكس الفكرة؛ لأن النجاح معتمد الآن على الطريقة التي ننفذ بها لنحافظ على تركيزنا وتركيز الآخرين. نحن لم نعد "نركز للتنفيذ"، بل الآن "ننفذ مع التركيز".

ويعد هذا الانعكاس - التنفيذ مع التركيز - أمراً ضرورياً إذا أردت ألا تتوه داخل متاهات التنفيذ، وربما لا يتم العثور عليك مطلقاً. تتطلب الدرجات الأخيرة من السلم المثابرة واحتياج أكبر إلى الحفاظ على التركيز. إن أعلى درجة من التركيز والتفكير الواضح ضرورية لتشق طريقك عبر اللقاءات والمفاوضات الصعبة كي تتمكن من الحصول على ما تريد في الوقت الذي تريده.

هذه الدرجات من السلم هي الأعلى والأكثر صعوبة. ومن الناحية المربئية. يمكنك أن ترى أن الأمر ليس سهلاً؛ حيث إنه على هذه المرتفعات من الإنجاز التي تدير الرأس، قد تشعر بدوار ويغيب عن نظرك ما تريد تحقيقه. وبينما تسعى نحو هدفك، ربما تشعر بأن

الأمر كان أسهل عندما بدأت رحلتك.

إن الدرجات الأخيرة عبر "المثابرة" هي الأكثر صعوبة، لكنها تضمن لك أن تكون قادرًا على الإمساك بزمام الأمور بينما تمر عبر مستنقع اتخاذ القرارات الجماعية. أنت تحتاج إلى أن تكون قادرًا على التعامل مع المواقف عندما تسقط آراؤك وآراء الآخرين فريسة لأخطاء معينة في التفكير تتيح لك أن تسقط قرب نهاية الطريق لتحويل الأفكار إلى أفعال.

أنت بحاجة لأن تكون قادرًا على التصرف بطريقة لا تفقدك التركيز على الإطلاق، مهما كان فيض المعلومات الذي يغمرك، ومهما كان مقدار المقاومة التي تواجهك، ومهما كان مدى تشكك في نفسك. ولذا فإن منحني المثابرة التعليمي يساعدك على تغيير الصراع إلى تعاون سلمي، والتصرفات المتزعزعة إلى قرارات ملتزمة.

من السهل للغاية أن تتشتت، لكن التنفيذ مع التركيز سيضمن عدم حدوث ذلك، وإن هدفي هنا هو أن أبين لك أساليب المرونة والتحفيز لتحقيق التفكير الواضح عندما تحتاج إليه في هذا المستوى أو المرحلة المتقدمة من التفكير السريع.

دعني أخبرك بقصة عن إحدى المشاركات في دورتي التي طبقت تلك الأساليب ونجحت نجاحًا باهرًا؛ حيث استطاعت تحديد الخطأ في فكر الميكانيكي الذي كان يصلح سيارتها، الذي لم يكن قادرًا على رؤية أنه ليس لمجرد أن أحد الأفعال يسبق الآخر، فإن هذا يعني أن الفعل الأول هو سبب حدوث الفعل الثاني. فمع تفكير "أن" الواضح، استطاعت أن ترى هذا، ومن خلال ذلك وفرت على نفسها الكثير من المال.

لديها المشاكل التي أواجهها في حياتي اليومية

أرسلت إليّ "أن" هذا البريد الإلكتروني بعد أن عملنا معاً في إحدى دوراتي التدريبية. كنت مسرورة أن ألتقى مثلاً رائعاً عن الطريقة التي يمكن بها تحقيق التركيز الواضح، وعن مقدار ما يمكن تحقيقه.

أنا المالكة غير المحظوظة لسيارة اشتريتها جديدة منذ أربع سنوات؛ حيث واجهتني مشكلات كثيرة في ذلك الوقت مع التوصيلات الكهربائية لدرجة أنني بدأت أساءل إذا ما كنت أفقد جهاز ديسكو متحركاً. كانت أضواء لوحة العداد تظهر وتختفي بالتزامن مع موسيقى مشغل الأقراص الرقمية. وفي هذا اليوم بالتحديد أخذتها إلى تاجر السيارات لأشكي (مرة أخرى)؛ لأن السيارة في هذه المرة كانت حقاً في حاجة إلى تصليح لأنها ستخضع لاختبار السيارات الوطني الأول لها ولن تتجح فيه مع هذه المشكلة. كان من المفترض حل هذه المشكلة قبل ذلك باثني عشر شهراً.

عندما كانت السيارة في ورشة التصليح، اتصل بي المدير لأذهب وأقابله بخصوص مشكلة ما، فذهبت... عندما وصلت هاجمني المدير بسبب حالة هيكل السيارة. كانت سيارتي قد تعرضت لحادث اصطدام، وقمت بتصليحها لدى سمكري سيارات معتمد بالمناسبة... وقال إن المشكلة التي أواجهها الآن في السيارة سببها الإصلاحات؛ حيث إن إحدى حلقات التثبيت الرئيسية مفقودة وإن ذلك ليس خطأه.

كانت المشكلة الآن تعني أنه سيتعين عليّ دفع ١١٠٠ يورو لتصليح سيارتي حتى تجتاز اختبار السيارات الوطني. كان هذا في العادة سيجعلني أستشيط غضباً وأنزعج بشدة... لكنني توقفت لعدة دقائق ثم أخبرته بأن ما يقوله قد لا يكون في الواقع صحيحاً،

وأنه كان يتحدث فقط من منطلق الافتراض... فاجأه ما قلت وطلب مني أن أوضح...

أوضحت أن المشكلة تضمنت تلامس الأسلاك. فقال إن هذا بدأ بسبب الإصلاحات التي جرت لهيكل سيارتي قبل ستة شهور. لكن كيف عرف أن هذه المشكلة ربما بدأت في ذلك الحين - ربما تكون قد بدأت منذ اثني عشر شهراً عندما كنت أصلح سيارتي في ورشته بسبب مشكلة "جهاز الديسكو المتحرك". أو ربما تكون قد حدثت قبل ذلك بثمانية عشر شهراً، عندما كانت سيارتي في الورشة مرة أخرى لفترة، أو ربما كانت المشكلة موجودة منذ أربع سنوات عندما اشتريت السيارة.

وبالإضافة لذلك، فإن عمال الصيانة قد قاموا بصيانة كاملة للسيارة منذ ثلاثة أسابيع، تضمنت فك العجلات؛ حيث موضع حلقة التثبيت المفقودة، ولذا فمن الممكن افتراض أنهم قد فكوها ولم يستبدلوها. وأوضحت أنه إذا كان يفترض أن حلقة التثبيت كانت مفقودة نتيجة للتصليحات التي أجريت في هيكل السيارة، فأنا إذن أفترض أنها لم تكن موجودة أصلاً، أو أنها فقدت في إحدى المرات التي أصلحت فيها سيارتي لديهم.

ظل المدير صامئاً للحظات ثم قال: "أتركي السيارة هنا، وسأعود إليك بقرار".

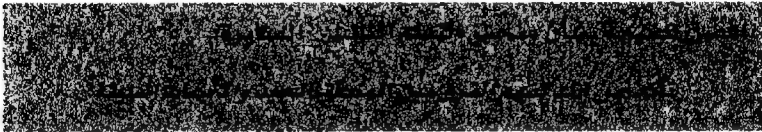
وفي اليوم التالي اتصل بي وقال إنه غير رآيه؛ فهو لم يستطع تبرير أن يحملني تكلفة مكونات جديدة لنظام منع انغلاق المكابح التي تضررت بفعل تلامس الأسلاك، والتي كانت إجمالاً ١١٠٠ يورو؛ وذلك لأن أيًا منا لا يمكنه إثبات متى حدث هذا. واعتذر عن تسرعه في إلقاء اللوم على شخص آخر على مشكلة ربما كانت مستمرة منذ أربعة أعوام... إذا لم أكن قد توقفت في تلك اللحظات وفكرت، فأغلب الظن أنني كنت سأزيد الأمور سوءاً بأن

أصرخ في وجهه، وأغلب الظن كانت ستنتهي بي الحال مطرودة من الورشة مع سيارتي التي كانت عبارة عن خرقة.

كان آخر تعليق كتبه "أن":

شكراً لك لأنك أظهرت لي كيف أفكر سريعاً في هذا النوع من المواقف. ولقد فاجأت نفسي بمدى هدوئي ورباطة جأشي بدلاً من التهور دون التفكير أولاً.

يا لها من قصة رائعة عن النجاح! أتمنى أن يكون لديك قصص مشابهة عن الإنجاز عندما تنتهي من قراءة هذا الكتاب. أتمنى أنه مهما كانت درجات سلم التركيز التي قررت أن تصعداها أو تبقى عليها، أن يتيح لك هذا الكتاب مجالاً آمناً لك لتحقيق أحلامك وأهدافك أيًا كانت.



أتمنى أن تكون قد استمتعت بهذه المقدمات القصيرة لمنحنيات التعلم الثلاثة وأن تتطلع إلى تناولها بعمق لاحقاً. أما الآن فنحن نحتاج إلى الحديث قليلاً عن الطريقة التي نعيش بها على التركيز وأن نصعد أولى درجاتنا نحو النجاح.



الجزء الثاني

تطبيق النموذج

# الفهم الحقيقي



شكل ٥: الفهم الحقيقي



## درجاتك الأولى على السلم




---

إيجاد التركيز: الطريقة التي نعيش بها على التركيز الصحيح

---

قبل أن تخطو على سلمك، عليك أن تتأكد أنك تركز على الهدف الصحيح. ولكي تصعد ما تريده من درجات، عليك أن تتوقف بعض الوقت لتتأكد من أنك تفهم غايتك.

وأنت تصعد درجات سلمك الحلزوني، وبينما تجلس لتستريح على أولى درجاتك متأملاً فيما تريد أن تركز عليه، سأبدأ بإطلاعك على بعض الأساليب البسيطة للتأكد من أنه عندما تركز على موضوع أو مسألة أو مشكلة معينة، تكون واثقاً بأنك تركز على الموضوع أو المسألة أو المشكلة الصحيحة أو المناسبة.

إن إيجاد ما تريد حقاً أن تركز عليه سيساعدك على الاستمرار في صعود درجات السلم بثقة؛ وبالتالي يمكنك مع شغفك وطاقتك الإنتاجية ومثابرتك أن تطبق طريقة ACT وهي الدفع بأهدافك للأمام ودعم تحقيقها والتحكم في بيئتك لتضمن أن تتحول أهدافك إلى واقع. (انظر الفصل السابع)

يحتاج التركيز الواضح إلى فهم حقيقي: لكي تعمل نحو تحقيق هدفك، فأنت تحتاج إلى فهم الموقف الذي ينطوي على المشكلة وإدراك أبعاده.

### (أ) الفهم

من أكثر الصعوبات شيوعاً في التفكير الواضح هي القدرة على أن تحدد وترکز على المشكلة الحقيقية أو الفرصة التي تتمنى اقتناصها. ويعني تحديد المشكلة القدرة على فهمها، وكذلك إدراك ما إذا كانت هناك مشكلة.

إن معظم المطبوعات حول هذا الموضوع تركز على القدرة على إدراك المشكلة؛ ولذا سأتناول هذا بمزيد من التفاصيل بعد قليل. لكن قبل أن تبذل طاقتك وتركيزك على مسألة معينة، فمن الأفضل أن تفهم المشكلة وتؤكد أن هناك مشكلة. دعني أقدم لك مثلاً.

لعب شخصان خمس مباريات شطرنج؛ وفاز كل منهما بثلاث مباريات. كيف حدث هذا؟

حاول أن تفكر في إجابة عن هذا السؤال للحظة. هل أنت متحير وتجد صعوبة في العثور على إجابة؟ يعتقد الناس في الغالب أن هناك مشكلة؛ لأنهم يفهمون أن هذين الشخصين يلعبان ضد بعضهما. لكن بالطبع إذا كانا يلعبان ضد آخرين، فلا توجد مشكلة إذن. نحن نعتقد أن هناك مشكلة فقط بسبب الطريقة التي نفهم بها الموقف. قبل أن تركز على معالجة المشكلة، من المفيد أن تتحقق إذا ما كان فهمك للموقف هوربما ما يخلق المشكلة. يا لها من طريقة سهلة لحل المشكلات!

### (ب) إدراك المشكلة أو الفرصة

قد يكون من الصعب تحقيق الإدراك الصحيح لمشكلة أو فرصة معينة لسببين:

- ١ تفكيرنا ضيق الأفق ( الإفراط في التركيز)؛ وبالتالي لا نستطيع رؤية الصورة الأشمل.
- ٢ تركيزنا مبهم (نقص في التركيز)؛ لدرجة أننا لا نرى جوهر الموقف.

لننظر إلى السبب الأول - ضيق الأفق. يعاني كل منا ما يسمى "الانحياز التأكيدي"، وهو يعني أننا دائماً نبحث عما نعرفه أو نؤمن به بالفعل. إذا اعتقدنا أننا ننظر إلى مشكلة في التسويق أو عقبة في التشغيل أو فرصة، إذن هذا هو ما سنجده: مشكلة في التسويق أو عقبة في التشغيل أو فرصة.

هناك قصة رائعة لتوضيح ظاهرة الانحياز التأكيدي وهي المشكلة الفلسفية الشهيرة في القرن الثامن عشر التي تسمى "البجعة

السوداء"؛ حيث كان الناس يعتقدون أن كل البجع أبيض؛ لأنهم كانوا يشاهدون باستمرار بجعاً أبيض. وفي كل مرة كانوا يشاهدون فيها بجعة بيضاء أخرى، كان ذلك يؤكد أن كل البجع أبيض. حتى عندما كانوا يرون بجعة سوداء، كان ذلك ببساطة يستتجون أنها ليست بجعة - إلى أن وجدوا الدليل الدامغ على أن هذه الكائنات السوداء التي تشبه البجع الأسود هي في الحقيقة بجع أسود. وبالتالي كان عليهم في النهاية أن يغيروا معتقداتهم.

ونظراً لأنه من الصعب للغاية أن نغير معتقداتنا، فنحن نميل إلى تأكيدها أينما ذهبنا، حتى ونحن نبحث عن شيء جديد. وهذا قد يجعل من الصعب تحديد المشكلات الحقيقية أو رؤية فرص جديدة. أما السبب الثاني - في أن نكون مبهمين في تفكيرنا - فهو يمثل مشكلة بقدر السبب الأول وعبئاً خطيراً يمكن أن يعمينا عن العامل أو العوامل الرئيسية لحدوث مشكلة أو اقتناص فرصة معينة. يكمن خطؤنا في أننا لا نرى سوى "الصورة الشاملة"، بمعنى أننا ننهر بالرؤية الرائعة التي ركزنا أنظارنا عليها لدرجة أننا نصبح غير مدركين تماماً للخطوات أو الإجراءات التي يجب القيام بها لتحقيقها؛ ولذا، بينما نتقدم نحو تحقيق أهدافنا، فنحن عادة ما نفشل في المراحل الأولى. ونجد أنفسنا نقول: "لم أكن أعتقد مطلقاً أن يتضمن الأمر هذا القدر الكبير من الأشياء أو سيكون التحقيق بهذه الصعوبة" أو "لم أكن أعتقد إطلاقاً أن هذا الأمر سيكلفني هذا القدر الكبير من المال" أو "لم يخبرني أحد مطلقاً بالجوانب المتعددة لهذا الموقف التي يجب أن أضعها في الاعتبار"، إلخ.

هذه هي الصعوبات الحقيقية عندما يتعلق الأمر بالتركيز الواضح - بالنسبة لكيف يمكننا معرفة ما نركز عليه؟ وكيف نعرف الطريقة التي نحدد بها أولوياتنا؟

إن قدرًا كبيرًا من المطبوعات حول التدريب والاعتماد على النفس يخبرنا " بالطريقة التي نحدد بها أولوياتنا " - أن نضع قائمة بما نفعله ثم التعامل مع هذه البنود الواحد تلو الآخر، لكن بافتراض أنك تعرف بالفعل ما هي أولوياتك! ولا يزال سؤالنا المهم هو: كيف أعرف الأشياء التي أضعها على رأس قائمتي، بمعنى كيف أعرف الأشياء التي أركز عليها أولاً؟ أنا لا أريد أن أكون مثل "جو" المسكين الذي يركز على جانب واحد من عمله على حساب جانب آخر ( انظر الصفحة ٥٥ ). نحن بحاجة لمعرفة ما هو ضروري لنجاحنا. كيف يمكننا التخلص من جميع الفوضى الصادرة عن فيض المعلومات وثرثرة الآخرين وآرائهم، للوصول إلى التركيز الأمثل؟

لكي نحظى بتركيز واضح نحن بحاجة إلى أن نكون قادرين على رؤية الصورة الشاملة وجميع جوانبها لكي نخلق رؤية أفضل لجميع الاحتمالات في حل المشكلات وتقييم الفرص، نحن نحتاج إلى أن نكون قادرين على رؤية جميع البنود في قائمتنا دون اتخاذ أحكام مسبقة بشأن ترتيبها في القائمة ونحتاج إلى أن نكون قادرين على رؤية الصورة الأشمل لبيئتنا كي نختار عن وعي ما نريد أن نركز عليه لنبدأ به - لننتقدم.

هناك أسلوب للتفكير الواضح يروقتسي على وجه الخصوص ويساعدني على تحديد تركيزي من خلال أن أكون قادرًا على رؤية جميع جوانب موقعي، ألا وهو تحديد أولوياتي. ويسمى هذا الأسلوب "الساعة".



وكما ترى، فإن هذا الأسلوب السهل والبسيط للغاية يجبرنا على رؤية اثني عشر جانباً على الأقل من الموقف الذي يمثل مشكلة قبل أن نقول إنه لا يمكننا "تحديد المشكلة الحقيقية" أو "تقييم الفرصة الحقيقية". فعندما نتمكن من رؤية جوانب عديدة لموقف معين، يصبح حينئذ من الأسهل أن نتحلى بالثقة لمعرفة أننا قد رأينا الصورة الكاملة ونواصل لنختار ما نركز عليه لبناء النجاح.

### نشاط تطويري: "الساعة"

فكر في هدف تريد تحقيقه أو مشكلة تريد حلها. وعلى ورقة بيضاء، اكتب هذه الغاية في منتصف الصفحة وضعها في دائرة. ولكي تتأكد أنك قد أدرجت كل شيء في بيئتك يمكن أن يساعدك على تحقيق هدفك، ارسم على الأقل اثني عشر جانباً تحتاج إلى أن تضعها في الاعتبار على طريقة عقارب الساعة حول هذا الهدف؛ فهذا سوف يساعدك في التركيز على ما تريد أن تفعله لتمضي للأمام. وإذا وجدت أن لديك أكثر من اثني عشر جانباً، فيمكنك استخدام الساعة ذات الأربعة والعشرين رقماً – والعديد من المؤسسات التي تعمل معها يفعلون هذا. والآن انظر إلى ساعتك وا طرح على نفسك بعض الأسئلة التي تنطوي على تحديات:

- ❖ ما أفضل طريقة للتركيز هنا؟
- ❖ أي هذه الجوانب أريد أن أركز عليه باعتباره أولويتي القصوى؟
- ❖ هل أنا أركز على المسألة الصحيحة؟
- ❖ هل هناك مسائل أخرى أو طرق لحل مشكلتي لم ألاحظها من قبل؟
- ❖ هل يمكن أن أحول تركيزي وأجعل اهتمامي منصباً على شيء آخر في هذه الساعة لتحقيق هدفي؟

الفكرة هي أنه من خلال النظر بوضوح إلى جميع جوانب موقفك، يمكنك حينئذ أن تختار التركيز الذي تتأكد وثق بأنه الخطوة المناسبة لتحقيق هدفك.

فيما يلي قصة عن سيدة فعلت ذلك بالضبط.



في بداية مسيرتي المهنية كمحترفة في مجال التدريب، كان يتأبني خوف كبير من التحدث أمام مجموعات كبيرة. وهذا بالطبع كان موقفاً سيئاً للغاية بالنسبة لي؛ فأنا كمدربة وظيفتي أن أكون متحدثة عامة ممتازة وأن أسلب لب الجمهور، أحياناً لساعات في المرة الواحدة.

كان خوفاً قوياً جداً ومفزعاً للغاية، وليس بدون مضمون حقيقي. ففي أثناء نشأتي كطفلة، كنت أعاني تلعثاً شديداً في الكلام، ولم أستطع التحدث بطلاقة في المواقف العادية مع العائلة والأصدقاء إلا مؤخراً. لكن بمجرد أن أتوتر مرة أخرى، يعود التردد والتلعثم، وأحياناً ما يجعلني الخوف غير قادرة على الكلام. وكنت أقول في نفسي:

"إذا تحدثت إلى مجموعة كبيرة، فسوف تتلثمين في الكلام"  
أو "إذا تحدثت إلى مجموعة كبيرة، فستسين ما تريدين قوله"  
أو ما هو أسوأ: "إذا تحدثت إلى مجموعة كبيرة، فلن تنطقي بكلمة".  
كان تركيزي منصباً بالكامل على خوفي من التحدث أمام  
جمهور، على الرغم من أن هذا كان يغذي خوفي، ومن ثم يجعله  
أقوى.

كيف يمكنني التغلب على هذا الموقف؟ كنت بحاجة لاتخاذ  
خطوة كبيرة، لكن كيف لي أن أفعل هذا؟ ثم قلت في نفسي بما أن  
التركيز على خوفي من التحدث أمام الجمهور ناجح للغاية؛ حيث  
إنه يفقدني القدرة على الكلام، فلعل تركيزاً مختلفاً على مخاطرة  
أخرى أو رغبة أعلى قد يكون على القدر ذاته من القوة بحيث  
يجعلني أصل إلى هدفي في هذه المرة - وهو التحدث بطلاقة".

كانت فكرتي هي أن أغير تركيزي وراء مخاطرة أو رغبة أقوى -  
رغبة أقوى لدرجة أنها قد تسينني خوفاً من التحدث أمام جمهور.  
وقد وجدتتها. بالنسبة لي، كان الخوف أو المخاطرة الكبرى تتمثل  
في الموقف المريع الذي أبدوه فيه غير منطقية أو حمقاء أمام  
عملائي في الوقت الذي أحاول فيه أن أبني سمعة مهنية قوية معهم.  
ولذا، اتصلت بقائمة من الشركات وقدمت لهم نفسي ومنتجي.  
عندما أصبحوا مهتمين بذلك وقالوا إنهم يودون معرفة المزيد  
عني، اقترحت أن أفضل طريقة ستكون أن أقدم لهم عرضاً قصيراً  
أمام عدد كبير من المديرين. وقد راق هذا لهم؛ لأنه كان أيضاً  
فعالاً جداً وغير مكلف. وهكذا حصلت على موعد لأقدم فيه العرض  
خلال الشهر. وبذلك الطريقة كان لدي وقت لأستعد وأتأهب ذهنياً؛  
ومن ثم أشعر بالثقة مع ما لدي من معرفة.

ومع ذلك، فإن أهم حافز لي هو أن التراجع لم يعد حينها  
خياراً مطروحاً؛ لأن سمعتي أهم عندي من خوفي من التحدث أمام



جمهور. وبعد أن أعددت نفسي لتحقيق هدف أعلى وأؤمن عندي من خوفي من التحدث أمام جمهور، تحول تركيزي حينئذ من الخوف من التحدث أمام جمهور إلى حاجتي ورغبتي في الوفاء بوعودي. ولذا كان عليّ أن أمضي في التجربة. وقد نجحت. تغيير تركيزي غير قدرتي على النجاح.

وعلى نحو بطيء لكن بثبات، اعتدت تقديم الكثير من العروض، ويمكنني الآن القيام بها دون تردد للحظة واحدة وبلا تلعثم - والآن أستمتع حقًا بها.

يحقق الناس النجاح باستخدام التركيز الشخصي الواضح  
أتمنى أن تكون قد استمتعت بقصة "جولي". إن ما يعجبني حقًا في هذه القصة هو المثال الواضح على أنه كيف يمكن لتغيير تركيزنا أن يغير من قدرتنا على النجاح. وهذا هو سبب إعجابي على نحو خاص بتدريب "الساعة" والطريقة التي يتيح لنا بها اختيار ما هو مهم على ما ليس مهمًا قبل أن نبدأ في التركيز وتحديد الأولويات. وهذا يضمن أنه بإمكانك التركيز على ما هو مهم بحق.

والساعة كذلك هي وسيلة لقياس الوقت، وهذا يعد تذكيرًا جيدًا لنا جميعًا بأننا نحتاج إلى وقت للتركيز ولتحديد ما هو مهم بالنسبة لنا قبل أن نبدأ طريقنا الشخصي الخاص نحو التنفيذ.

يعد التركيز بمثابة العمود الفقري، أو مركز الوجود لنا جميعًا، وسيكون من المهم لك أن تجد عمودك الفقري - قوتك الخاصة التي لا يستطيع أحد أن يسلبها منك. ولكي أنهى هذا الفصل المتعلق بالعثور على التركيز، أعتقد أنك ربما تود قراءة القصة القصيرة الملهمة التالية:

## الموسيقى

يحكى أنه كان هناك عازف شهير، وكان من شدة شهرته أنه لم يكن يقام حفل على الإطلاق في المملكة دون عزفه الجميل على القيثارة. ولكي يستحق الاحتفال أن يطلق عليه احتفال، فلا بد أن يتواجد فيه السيد "فيجيريدو" ويعزف موسيقاه الجميلة ليسمو بالقلوب ويحرك مشاعر جميع الحاضرين.

وفي إحدى الأمسيات، وبينما كان السيد "فيجيريدو" عائداً من إحدى حفلات الزفاف، هاجمه بعض اللصوص.

فبينما كان يتمشى على الطريق وحيداً مع بغليه - أحد البغلين يحمل السيد "فيجيريدو" والآخر يحمل قيثارته الجميلة - هاجمه بعض اللصوص واستولوا على كل أمتعته وتركوه مصاباً بكدمات شديدة.

وفي صباح اليوم التالي، عثر عليه أحد المارة، وكان قد تعرض لضرب مبرح وبدا كأنه أقرب إلى الموت منه إلى الحياة. ومع ما تبقى من صوته قال: "لقد أخذوا البغلين ...

"لقد أخذوا القيثارة ...

وواصل قائلاً مع ابتسامة: "لكنهم لم يستطيعوا أخذ الموسيقى...".

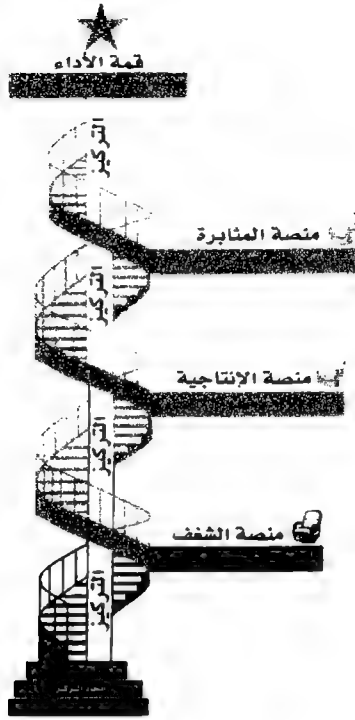
## أسئلة لتجيب عنها

ما شغفك الأكثر قيمة من أي شيء آخر والذي لا يستطيع أحد أن يسلبه منك؟ بالنسبة للسيد "فيجيريدو"، كان شغفه هو الموسيقى، وبالنسبة لآخرين هو الفن أو الكتب أو الحب أو الرياضة أو الحرية أو ببساطة الاستمتاع بالحياة.

ه "إدواردو جاليانو"، من كتاب *Sens dessus dessous* ( دار نشر هومسفيرز، باريس، ٢٠٠٤ )؛ ترجمته للإنجليزية "فاليري بيروس".



## منحنى التعلم الأول: الشغف



عندما تجد تركيزك، فإن منحنى التعلم الأول لك هو معرفة كيف تضمن أن مشاعرك ورغباتك تعمل في صالحك وليس ضدك، عندما تسعى لتحقيق هدفك. فمثلاً، هل أنت متحمس لتحقيق هدفك أم تنظر إليه في ذعر وتتمنى لو أنك لم تستيقظ هذا الصباح؟ والأهم من ذلك، ما تأثير هذه المشاعر على قدرتك على تحقيق ما تريده

في رأيك؟ فمثلاً ، هل تلاحظ أنه عندما تكون متحمساً لمشروعاتك تصبح قادراً على التفكير في الكثير من الأفكار الجديدة والمثيرة؟ أو العكس، هل تلاحظ أنه إذا كنت تكره مشروعك، فإن محاولة التفكير فيه مثل النظر داخل حفرة سوداء؟

يتطلب النجاح الحقيقي إصراراً وتركيزاً ببقياننا متمسكين بأهدافنا؛ وذلك لأنه من السهل جداً أن ننشئت نظراً لفيض المعلومات والعدد الهائل من الخيارات التي نقابلها على طول الطريق. إذن، كيف يمكن لنا أن نتأكد من أننا سنظل متجهين دائماً نحو ما نريد تحقيقه؟ أريدك أن تجلس على المنحنى الأول من السلم بينما أخبرك بإحدى المهارات أو أحد الفروق في التفكير الواضح والتي ستؤدي إلى ثبات تركيزك في بداية ومنتصف ونهاية رحلة الوصول إلى أهدافك.

---

## استخدم شغفك للتحكم في عواطفك

---

هذا الفرق بسيط للغاية؛ فهو يبين أن تكون شغوفاً أو عاطفياً. إذا كنت واضحاً بشأن ما إذا كنت شغوفاً أو عاطفياً تجاه ما تريد تحقيقه، فستكون قادراً على التركيز بالطريقة الصحيحة - لأن أحد الأمرين يقود إلى النجاح، والآخر إلى الفشل.

دعني أشرح لك ما أعنيه بهذين التعريفين. عندما نكون شغوفين بمشروعاتنا، فإن مشاعرنا تكون مرتبطة بالمشروعات نفسها؛ مما يؤدي إلى امتلاكنا المزيد من القوة للوصول إلى نقطة النهاية.

لنفترض مثلاً أن لديك مشروعاً مفضلاً في العمل. لقد بذلت جهداً خارقاً، في جمع كل الأدلة لدعم النجاح المحتمل لفكرتك، وقدمت عرضاً تقديمياً قوياً لشرح الفكرة لزملائك في الاجتماع القادم. إذا كنت شغوفاً بمشروعك، فستكون قد فكرت في طرق عديدة لمواجهة

أي نقد والتغلب على أية عقبة. وقد تسعد حقاً بما يطرح عليك من أسئلة وما تواجهه من صعوبات؛ لأنك ترى في ذلك طريقة لتفتيح ذهنك لتحقيق نجاح أكبر.

وكونك شغوفاً معناه أن كل فكرة تدور بذهنك يتم فهمها على أنها طريقة تقربك من هدفك. أنت لن تفكر يوماً قائلاً: "هل سأقدر على تحقيق هذا؟".

يبث الشغف الطاقة في تفكيرنا؛ فهو يحفزنا لإيجاد أفكار وحلول لا تخطر لنا عادة؛ لأن الشغف يدفعنا إلى التقدم نحو أهدافنا، من خلال مهارات وقدرات تفكير أقوى وأعظم. عندما تدخل ذلك الاجتماع وينتقد شخص معين ما تفعله، فلا بأس - فلأنك شغوف بما تفعله، ستكون لديك أفكار مثل: "ذلك أمر مثير؛ فهذه مشكلة لم أفكر فيها. وأنا سعيد أن هذا الشخص قد طرح هذه المسألة الآن في مرحلة مبكرة من عملية التفكير؛ فذلك يعني أننا يمكننا معالجة هذه المشكلة وأن لدينا هدفاً أقوى". وبعبارة أخرى، ترتبط جميع مهارات تفكيرك ارتباطاً حازماً بتحقيق الهدف الذي تتمنى أن تصل إليه، وهي بذلك تعمل في صالحك وليس ضدك.

أما كونك عاطفياً فذلك شيء مختلف تماماً؛ فبعض الأشخاص العاطفيين لا يعترفون أبداً بذلك وربما لا يدركون ذلك من الأساس. عادة ما يقول الأشخاص العاطفيون أشياء مثل: "أنا شغوف حقاً بهذا المشروع"، لكنك تعرف من خلال تصرفاتهم واستجاباتهم أنهم ليسوا شغوفين؛ في الواقع هم عاطفيون للغاية.

ولشرح هذا الاختلاف: تخيل مرة أخرى أنك متعلق جداً بمشروعك. وبذلت جهداً كبيراً فيه كما سلف، لكن هذه المرة أنت عاطفي تجاه مشروعك ولست شغوفاً به. أن تكون عاطفياً معناه أنه بدلاً من أن تكون أفكارك وأحاسيسك مرتبطة بمشروعك. تكون مرتبطة بـ "غرورك" -

قدرتك على القيام بمشروعك. لو أخذنا السيناريو ذاته الذي تقدم فيه عرضاً تقديمياً لعملك أمام زملائك ومنتقدك شخص ما، فهذه المرة لأنك عاطفي لن تفكر بهذه الطريقة: "أنا سعيد أنه طرح هذه المشكلة كي أتمكن من حلها". لكن - نظراً لأنك عاطفي - سترادك أفكار مثل: "كنت أعرف أنه في اللحظة التي أذكر فيها أية أفكار جديدة ستبدأ جين في المقاطعة، حتى إنني قلت لزملائي على الغداء: انتظروا حتى تروا. راقبوا "جين"؛ فهي ستريد بالتأكيد أن تدس أنفها لتدمر كل ما أقوله". أو ربما تفكر بهذه الطريقة: "كنت أعرف أنه لا جدوى من محاولة تقديم أفكار جديدة هنا؛ فهم لن ينصتوا إليّ، وبالطبع ليست لديهم فكرة عن مقدار العمل الذي قمت به".

لاحظ أن هذه الأفكار لم تعد مرتبطة بمشروعك، بل أصبحت جميعها مرتبطة بـ "غرورك"، ارتباطك الشخصي أو تماهيك مع مشروعك - لأنك ترى نفسك الشخص المسكين الذي يعمل باجتهاد شديد.

وكما رأينا آنفاً، يولد الشغف طاقة ويساعدك على التفكير في أفكار جديدة وطرق جديدة للوصول إلى هدفك. لكن العاطفة تؤدي إلى الإجهاد؛ لأنه كلما ركزنا على قدرتنا أو عدم قدرتنا على إنجاز مهمة ما، زادت وطأة الضغوط علينا لتحقيق النجاح.

تكمّن المشكلة في أن العاطفة توجهنا إلى التركيز على الموضوع الخطأ؛ فبدلاً من التركيز على المشروع نفسه، نركز على قدرتنا على القيام بالمشروع، وبدلاً من التركيز على القضية، نركز على غرورنا، وبدلاً من التحرك صوب هدفنا، نتحرك بعيداً عنه.

تبين الصورة الإيضاحية التالية كيف يمكن للتركيز مع العاطفة أن يكون أكثر خطورة من التركيز مع الشغف، حتى إذا كانت قلوبنا تخفق لما نريد.



شكل ٦: الشغف مقابل العاطفة



## كيف نجد الشغف وليس العاطفة؟

أريد منك أن تعود بالذاكرة إلى آخر مرة أدت فيها مشروعاً. هل تتذكر ما إذا كنت شغوفاً بما كنت تفعله - أم كنت عاطفياً؟

لو أنك كنت شغوفاً، لتمكنت من سماع النقد كطريقة لتحسين المشروع. ولتمكنت من التفكير في عدد هائل من الأفكار للتغلب على العقبات التي اعترضتك. هنيئاً لك لو كنت قد تمكنت من التفكير بهذه الطريقة!

لكن إذا كنت عاطفياً تجاه مشروعك، فربما قد تكون شعرت بأنك شغوف جداً بما تفعله، لكن الفرق كان في موضع تركيزك. هل كان منصباً على المشروع أم على نفسك؟ هل تلقيت النقد على أنه وسيلة لتحسين ما كنت تفعله، أم كنت تميل لتلقي النقد على أنه...؟ إذا كنا عاطفيين، فسنلقى النقد كأنه موجّه إلى أنفسنا وقدرتنا على القيام بعملنا. وإذا واصلنا التركيز على أنفسنا ودفاعنا عن غرورنا بهذه الطريقة، فهناك إذن احتمال كبير أن نغمرنا المشكلات - وينتج عن ذلك عدم وجود العملية الإبداعية لحل المشكلات التي نحتاج إليها بشدة لتحقيق النجاح، وبدلاً من الحصول على الطاقة، سنصاب بالإجهاد.

لكن لا تقلق، حتى لو كان الأمر كذلك في الماضي، حتى لو كنت عاطفياً أكثر منك شغوفاً، يمكنك أن تتعلم أن تصبح أكثر وعياً بنفسك وحوافزك كي تعيد توجيه تركيزك على نحو ناجح لتصل إلى ذلك الهدف الذي أردت دائماً تحقيقه.

إليك اختباراً صغيراً لتبدأ العملية - لتري إذا كنت شغوفاً أم عاطفياً.

فكر في مشروع تعمل عليه حالياً أو هدف تريد الوصول إليه. والآن أجب من فضلك عن هذه الأسئلة العشرة البسيطة لتري ما إذا كنت

شغوفًا أو عاطفيًا بشأن ما تريد. ومن أجل الحصول على أفضل نتائج، من المهم أن تحاول الإجابة عنها بأكبر قدر ممكن من الصراحة.

١. هل أنت متحمس لمشروعك؟ نعم/لا
٢. هل تشعر بأنه يمثل تحديًا بالنسبة لك؟ نعم/لا
٣. هل هدف المشروع واضح لك؟ نعم/لا
٤. هل يتماشى المشروع مع قيمك؟ نعم/لا
٥. هل تشعر بأن لديك من الحرية ما يكفي للوصول إلى هدف المشروع؟ نعم/لا
٦. هل تتلقى دعمًا كافيًا؟ نعم/لا
٧. هل تلقى التقدير المناسب لما تقدمه من عمل؟ نعم/لا

كيف تستجيب للانتقادات؟

٨. هل تفهمها على أنها متعلقة بالمشروع؟ نعم/لا
٩. هل تفهمها على أنها متعلقة بك؟ نعم/لا
١٠. هل تعمل على نحو جيد مع الأعضاء الآخرين للفريق؟ نعم/لا

كيف تسير الأمور معك؟ بشكل عام، هل مشروعك يجعلك تشعر بالحماس أم بالإجهاد؟

لـوأجبت بنعم عن الأسئلة السابقة (باستثناء رقم ٩)، فأنت بالتأكيد شغوف جدًا بمشروعك، وبالتالي ستكون قد أكملت الاستبيان وأنت تشعر بالحماس وترغب في البدء في التفكير بشكل إبداعي فيما تريده. لكن إذا كنت قد أجبت بـ لا عن معظم الأسئلة السابقة، فربما تشعر بأنك أكثر إجهادًا تجاه موقفك، وربما يكون من الضروري أن

ترى ما بإمكانك فعله لتتغلب على كل هذه المشكلات التي تمنعك من أن تكون في أفضل حالاتك.

سيكون من الصعب جداً عليك أن تبدأ الخطوة الأولى من التفكير الواضح لو كانت طاقتك موجهة نحو حماية غرورك المرتبط بمشروعك. انظر في دوافعك؟ ما الأكثر أهمية بالنسبة لك؟ هل أنت مدفوع بالخوف؟ هل تشعر بأنك متحكم أم غير متحكم في الوضع؟ هل تتذكر تلك الطفلة ذات الأعوام الأربعة والنصف التي كانت تخشى الظلام؟ لم يكن هناك عيب في بيئتي. لقد كان خوفي وعدم قدرتي على التركيز يمثلان مشكلة بسبب تصوري لبيئتي. هل تركز بشكل أكبر على نفسك ومخاوفك، أم هل خصصت قدراً من الوقت لترى وتلمس وتشعر بكل جانب من جوانب بيئتك خارج نطاق نفسك والذي ربما يساعدك لمعالجة مشكلاتك وتحقيق هدفك؟ هل ركزت بالقدر الكافي على ما يحيط بك بقدر ما ركزت على ما بداخلك؟ هل ركزت بالقدر الكافي على الصورة الأشمل من حولك؟

#### تاريخ الحالة جو

هذه قصة "جو"، مدير الشركة الذي أعمته مخاوفه من فشل مشروعه عن رؤية الصورة الأشمل والفرص الحالية في بيئته. وقصة "جو" مثال على التركيز الخاطئ الذي كاد يفقده كل شيء يحتاج إليه لكي يستمر في عمله.

هدف "جو" هو الحصول على الأموال لاستمرار الشركة. وهو مدير لشركة للإمداد بمواد البناء مع عدد من الفروع في الريف. تمر الشركة بظروف اقتصادية صعبة، وقد كان من الصعب خلال السنوات القليلة الماضية توليد مبيعات أو حمل الزبائن السابقين على دفع فواتيرهم. في الواقع، لقد كان هناك صراع مستمر منذ فترة

طويلة لتحصيل الدفعات المستحقة. ينصب تركيز "جو" على إنقاذ المشروع، لكن نظراً لأنه كان عاطفياً (مدفوعاً بالخوف من فشله وافتقاره إلى القدرات) وليس شغوفاً (مدفوعاً لإنقاذ المشروع متى لاحت له الفرصة)، فهو يعتقد أن السبيل لإنقاذ شركته هو أن يفعل كل ما بوسعه لتحصيل الدفعات المتأخرة.

مستخدمًا وقته الثمين كقائد لمؤسسته، قاد "جو" سيارته لمسافات طويلة في جميع أنحاء البلاد لتحصيل الدفعات المستحقة من الزبائن الأفراد في منازلهم وشركاتهم. هذا التركيز محدود ويمنع "جو" من رؤية الصورة الأشمل لتحسين اقتصاد افعلها بنفسك (DIY). لكن ما لا يلاحظه - على الرغم من أن موظفيه يخبرونه بذلك باستمرار - هو الزيادة الكبيرة في الإقبال الحالي للزبائن على كل الفروع نظراً لبدء الشباب في شراء المنازل القديمة واحتياجهم لخدمات شركة "جو" من أجل ترميمها.

إن تركيز "جو" الخاطي، والمدفوع بالخوف من الفشل، يفشل في أن يدعه يُقدر سوقاً جديدة منتعشة. إن التركيز الواضح في المكان المناسب كان سيسمح له بزيارة جميع فروع شركته، والنظر إلى الزبائن واقفين في ثلاثة صفوف طويلة في المتاجر في جميع أنحاء البلاد يشترون مرة ثانية، وأن يعيد ترتيب أعداد العاملين أو يزيدها للتعامل مع التدفق الجديد؛ مما يؤدي إلى جني أرباح حالية كبيرة ضرورية للغاية، وكان سيركز على الصورة الأشمل لإيجاد المال منتهزاً جميع الفرص، وسيدرك أنه من الأفضل أن يحصل على المال من العملاء الجدد الذين يدفعون، بدلاً من تضيق الوقت مع الزبائن القدامى الذين ربما يدفعون له بعض الأقساط المتأخرة.

هذه للأسف حالة تقليدية للتركيز المدفوع بالعاطفة وليس الشغف. تذكر: لنحظى بتركيز واضح؛ نحن نحتاج إلى أن نكون قادرين على رؤية الصورة الأشمل.

### التاريخ الحائل: السيد مانوج سانجيو

إليك مثالاً معاكساً على التركيز المدفوع بالشغف وليس العاطفة، أخبرني به صديق من سريلانكا. هل يمكنك أن تحدد الفرق بين هذه الحالة وحالة "جو"؟

كان السيد "مانوج سانجيو"، البالغ من العمر ثلاثين عاماً، يمتلك سانجيو فيديو، وهو متجر تسجيلات في أناجما، على بعد خمسة عشر كيلومتراً تقريباً جنوب مدينة جالي في سريلانكا. كان هذا المتجر الصغير الممتلئ بالسلع يبيع أسطوانات الفيديو الرقمية والشرائط، ويدر دخلاً جيداً لعائلة السيد "سانجيو".

على الرغم من أنه يعيش الآن حياة مريحة ويمتلك منزلاً وعملاً جديدين، فإن الأمور لم تكن تبدو بتلك البهجة للسيد "سانجيو" قبل تسع سنوات؛ فمثل الكثيرين الذين كانوا يعيشون في المناطق الساحلية في سريلانكا، فقد "سانجيو" كل شيء في ٢٦ ديسمبر ٢٠٠٤؛ حيث جرف إعصار تسونامي ممتلكاته: ودمر منزله ومتجره.

وجد السيد "سانجيو" نفسه أمام المهمة الصعبة المتمثلة في إعادة بناء حياة لعائلته التي تتكون من أربعة أفراد. قال السيد "سانجيو": "في البداية، مكثنا مع أصدقاء لشهرين ثم انتقلنا إلى مأوى مؤقت قامت ببنائه مؤسسة سولانكا بالقرب من مدينة جالي. كان المأوى مصنوعاً من الخشب فقط، لكنه كان مثل قصر بالنسبة لي؛ فقد كان ملكي. وبعد الانتقال إلى المسكن المؤقت مع عائلتي، كنت متلهفاً للبدء في كسب المال وإعادة بناء حياتي. وأردت أن أورد إلى أصدقائي المال الذي اقترضته منهم".

قدمت له مؤسسة سولانكا (منظمة تنمية سريلانكية تحسن قدرة المجتمعات الريفية الفقيرة) منحة قدرها ٢٥٠٠٠ روبية سريلانكية أتاحت له إعادة تشييد متجره المدمر وملء رفوفه مرة أخرى.

ومنذ إعادة افتتاح سانجيو فيديو، لم ينظر السيد "سانجيو" إلى الوراء:

"إدارة متجر التسجيلات تبقيني مشغولاً للغاية، لكنني سعيد أن العمل في ازدهار - بل إنني وسعت نطاق العمل ليشمل إنتاج التسجيلات المصورة. كانت فكرة صنع أفلام دائماً ما تثير اهتمامي؛ ولذا اقتنصت الفرصة وبدأت إنتاج أسطوانات فيديو رقمية عن الفن السريلانكي المحلي. ولم أكن أتوقع على الإطلاق أن يحقق المشروع هذا النجاح وأن أسطوانات الفيديو الرقمية التي أنتجتها ستباع في متاجر في جميع أنحاء البلاد. لقد علمني إعصار تسونامي أن الحياة هشة وأن أي شيء ممكن، ونتيجة لذلك، قررت أن أسعى نحو محل اهتمامي الأكبر طويلاً الأمد المتمثل ليس فقط في بيع أسطوانات فيديو رقمية، بل في صنعها أيضاً. أنا سعيد للغاية بما أنا فيه الآن."

كان من الممكن أن يظل السيد "سانجيو" عاطفياً للغاية بشأن محنته (ومن كان سيلومه على ذلك؟)، لكنه بدلاً من ذلك، غيّر تركيزه إلى النوع الذي يسعى وراء أحلامه. كان شغوفاً بالنجاح من أجل نفسه وعائلته، واغتتم الفرص التي قدمتها له الأزيمة لتحقيق هدفه الذي لم يقتصر على بيع أسطوانات فيديو رقمية فقط، بل صنع أفلام وفيديوهات بنفسه أيضاً. لاحظ كذلك أنه من خلال التركيز على هدفه وتحقيقه مع تركيز وتوجه واضحين، حقق أيضاً شعوراً أكبر من السعادة والارتياح.

يتيح الشغف كذلك إمكانيات في مكان العمل لنا جميعاً؛ فالشغف ليس شأناً شخصياً وحسب؛ بل يمكن له أن يصبح شريان الحياة للعمل الجماعي الناجح، وهو السلاح التنافسي الذي تستخدمه المؤسسات

الأكثر نجاحاً في العالم. وأنا أعتقد أنه من واجبات المؤسسة الناجحة أن تبقي الموظفين شغوفين في العمل؛ لأن الشغف يقود إلى التجديد الذي تتوق إليه جميع المؤسسات العظيمة.

يبدأ معظم الأفراد وظائفهم مع طموح بالازدهار. نحن جميعاً نعرف كيف يكون الشخص شغوفاً عندما يلتحق بمؤسسة معينة، ثم بعد أشهر قليلة فقط نرى أحياناً كيف أن الشخص ذاته ينحدر إلى الحطام العاطفي. لم يحدث هذا بسبب عدم انخراط الشخص في العمل، لكن يرجع ذلك بشكل أكبر إلى عدم اعتراف المؤسسة بجهوده، فليست مسؤولية الفرد وحده أن يظل شغوفاً تجاه عمله. تحتاج المؤسسات إلى الحفاظ على شغف الموظفين بالعمل نحو احتمالات مستقبلية قوية - احتمالات يشعرون بالإثارة والحماس للوصول إليها.

حددت "تريزا أمايل"، أستاذة مادة إدارة الأعمال ومديرة أبحاث بكلية إدارة الأعمال بجامعة هارفارد، ست وسائل تعتقد أن كل منظمة تحتاج إليها كي تساعد موظفيها على الاحتفاظ بشغفهم تجاه العمل وتركيزهم بطريقة يتمكنون بها من تحقيق أشياء عظيمة.<sup>٦</sup> وهي تصف الإبداع على أنه "الشغف الداخلي" لمعالجة مشكلة وترى هذه القدرة على أنها "سلاح تنافسي كبير". وتقول إن على كل المؤسسات أن تسعى قدر الإمكان لتحقيق الوسائل الست التالية للحصول على موظفين شغوفين ومحفزين:

١. التحدي: يجب أن يسند إلى العاملين مهمة أو مشروع يمثل تحدياً لنقاط قوتهم.

٢. الحرية: يحتاج العاملون إلى التمتع بالحرية في أثناء العمل

للوصول إلى الأهداف.

٦ "تي. أمايل"، من مقال "How To Kill Creativity"، دورية هارفارد بيزنس ريفيو، سبتمبر ١٩٩٨، الصفحات من ٧٦-٨٧.

٣. **الموارد:** العاملون بحاجة إلى إمدادهم بالوقت والموارد الضرورية للوصول إلى الأهداف.

٤. **خصائص مجموعة العمل:** يجب على أعضاء الفريق أن يشعروا بالحماس ذاته تجاه أهداف الفريق، مع احترام كل منهم لمعرفة الآخر.

٥. **تشجيع المشرفين:** يحتاج كل عضو من أعضاء الفريق إلى أن يتم تقديره علناً نظير قيامه بمهمة معينة على نحو جيد، وإذا كانت هناك حاجة إلى الانتقاد، فيجب أن يوجه النقد كشكل من الأشكال البناءة للتغذية الراجعة.

٦. **دعم المنظمة:** قبل كل شيء، يجب أن يكون جلياً كون أن أسلوب معالجة المشكلات الإبداعي المركز هو جزء لا يتجزأ من ثقافة المنظمة، مع قبول من الإدارة العليا.

إذا كنا نطمح في الوصول إلى عمل جماعي مركز مع أعضاء فريق مركزين - كل منهم يحترم الآخر - فسننجح.  
القصة التالية هي مثال على التركيز الواضح الذي يتيح للجميع تحقيق أهدافهم:

منذ عدة سنوات، في دورة الألعاب الأولمبية لذوي الاحتياجات الخاصة، تجمع تسعة متسابقين - جميعهم من ذوي الاحتياجات الخاصة جسدياً أو ذهنياً - عند خط البداية استعداداً لسباق الـ ١٠٠ ياردة. وعند انطلاق الصفارة، بدأوا جميعاً، ليس بسرعة كبيرة، لكن مع استمتاع بخوض السباق حتى النهاية والفوز. هذا ما فعله جميعهم، باستثناء ولد صغير تعثر على الأسفلت، وسقط عدة



مرات، وبدأ في البكاء. سمع الثمانية الآخرون بكاء الولد، فخففوا من سرعتهم ونظروا للوراء، ثم استداروا وعادوا جميعهم. انحنت فتاة مصابة بمتلازمة داون وطبعت قبلة على جبينه قائلة: "هذه ستجعلك تشعر بتحسن"، ثم سار التسعة جميعهم متشابكي الأذرع إلى خط النهاية. وقف كل من كان في الإستاد واستمر التشجيع لعدة دقائق. والأشخاص الذين تواجدوا هناك لا يزالون يحكون القصة. لماذا؟ لأنه في قرارة أنفسنا نعرف هذا الشيء. إن ما يهم في هذه الحياة هو أكثر بكثير من مجرد تحقيق الفوز لأنفسنا. ما يهم في هذه الحياة هو مساعدة الآخرين على الفوز، حتى لو كان ذلك يعني تخفيف سرعتنا وتغيير مسارنا<sup>٧</sup>.

يا لها من قصة ملهمة عن التركيز والإنجاز! هذه القصة تسلط الضوء على كيف استطاع شغف كل فرد من أفراد المجموعة وفيما بينهم تلبية الاحتياج العاطفي لأحد أعضاء تلك المجموعة، وتساعد القصة أيضًا على إظهار كيف يمكن لتزامن تركيز المجموعة أن يخلق قوة هائلة يستفيد منها الجميع.

وعلى المستوى الفردي، يمكنك أيضًا أن تتعلم أن تركز بطريقة تتغلب بها على العقبات الشخصية كما هو موضح في القصة التالية عن تجربة من واقع الحياة في عالم الأعمال.

وصفت إحدى زميلاتي كيف أنها عندما أسست شركتها منذ أكثر من عشر سنوات، كانت تقضي الكثير من الوقت في إجراء مكالمات في محاولة لإقناع الناس بشراء منتجاتها. كانت عادة مع كل منتج جديد تستطيع أن تترجم عددًا قليلًا من هذه المكالمات إلى لقاءات. لكنها عندما تتشاور مع عميل محتمل، كانت تستطيع أن تقنعه بالشراء.

٧ يمكن العثور على هذه القصة على الكثير من المواقع الإلكترونية. وتُنسب بوجه عام إلى "دايان بيرك".

هذه هي الطريقة التي يبدأ بها معظم الأشخاص مشروعاتهم. تمكنت زميلتي من القيام بهذا وركزت جهودها على تحويل كل لقاء إلى صفقة بيع مربحة.

كان على زميلتي أن تتلقى الرفض في مكالمات عديدة لتتمكن من إجراء لقاء مثمر واحد. كانت تتفهم هذا بوضوح، لكنها اندهشت في يوم ما عندما قال لها أحد معارفها بتعاطف شديد: "أنا لا أعرف كيف تتحملين الرفض".

استغربت زميلتي وأجابت: "أي رفض؟ إنهم لا يعرفون من أنا، فكيف إذن يرفضونني؟ هم يقولون لا لمنتجتي. وبالتالي ما أفعله هو أن أنصت، وأبحث عن أسباب عدم ملاءمة منتجي لهم، ثم أعمل على إعادة تصميم ما أقدمه كي يلبي احتياجاتهم. إن رفضهم لمنتجتي هو في الواقع طريقة تساعدني على أن أصبح أكثر نجاحًا؛ لأنني أعلم الكثير وأصبح أكثر إبداعًا فيما أقوم به".

ذلك هو الشغف وليس العاطفة؛ فمن خلال عدم أخذ الرفض على محمل شخصي، نستطيع أن نربط الرفض الذي نواجهه بمشروعنا وليس بفرونا.

إذا وجدت أنك تركز على نفسك في أي موقف، فتذكر أن تفصل غرورك عن الموضوع، وأن تعيد تركيزك إلى الهدف الذي تحاول تحقيقه والطريق التي ستصل من خلاله. لا تفكر في أشياء مثل: "هل سأقدر على...؟"، بل فكر في: "كيف يمكنني القيام ب...؟".

## حدد تركيزك

تذكر أسلوب الساعة لمساعدتك على رؤية الصورة الشاملة واختيار التركيز الذي تعرف أنه الأفضل لك:

- تأكد من أن مشاعرك ورغباتك تعمل في صالحك، وليس ضدك.
- تحل بالشغف تجاه مشروعك؛ لأن ذلك يمدك بالطاقة: عندما تكون شغوفاً، فإن مشاعرك تكون مرتبطة بمشروعك - ومن ثم تتولد داخلك الطاقة وتتغلب على المشكلات للوصول إلى هدفك.
- كونك عاطفياً تجاه مشروعك يخلق نوعاً من التوتر: عندما تكون عاطفياً، فإن مشاعرك ترتبط بفرورك ومن ثم تصيبك بالتوتر - ربما تظنى عليك المشكلات، وبالتالي لا تصل إلى هدفك.
- تأكد من أنك شغوف، وليس عاطفياً مطلقاً.

### استخدام شغفك للتحكم في عواطفك

أريد أن أقدم لك قصة أخيرة عن كيفية تحكم الشغف الموجه والتركيز الواضح على تحقيق هدف معين في العواطف.

لاحظ أحد الرجال امرأة في السوبر ماركت معها طفلة ذات ثلاثة أعوام تجلس في سلة الشراء. وعندما مرتا من قسم الحلويات، طلبت الطفلة بسكويماً لكن أمها رفضت. بدأت الطفلة على الفور في التذمر وإحداث جلبة، فقالت الأم بهدوء: "الآن يا كاي، لم يتبق لنا سوى نصف الأقسام فقط. لا تنزعجي؛ فلن يستغرق الأمر طويلاً".

وسرعان ما ذهبنا إلى قسم الشيكولاتة وبدأت الطفلة الصغيرة في الصياح للحصول على شيكولاتة، وعندما أخبرتها الأم بأنها لن تحصل على أية شيكولاتة، بدأت في البكاء. فقالت الأم: "تمهلي يا كاي، لا تصيحي - لم يتبق لنا سوى قسمين وسنكون قد انتهينا من تسوقنا".

عندما وصلنا إلى خزانة الدفع، بدأت الطفلة على الفور في التذمر للحصول على علكة وانفجرت في غضب شديد عندما اكتشفت أن أمها لم تشتريها. قالت أمها بصبر: "كاي، سننتهي

من دفع الحساب خلال خمس دقائق ثم يمكنك العودة إلى المنزل وأخذ قيلولة هنيئة".

تبعهما الرجل إلى مكان انتظار السيارات في الخارج وأوقف المرأة كي يمتدح صنيعها مع ابنتها قائلاً: "لم أستطع منع نفسي من ملاحظة مدى صبرك مع كايت الصغيرة". فردت عليه الأم قائلة: "أنا كايت، طفلي الصغيرة تسمى ميلي".

أتمنى أن تكون قد استمتعت بقصة "كايت"؛ لأن جرعة من المرح هي في العادة أفضل دواء عندما تحاول أن تظل مركزاً.

---

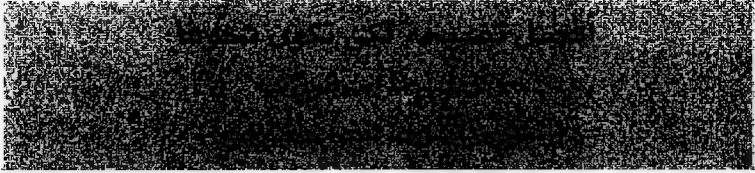
### محطتك الأولى: منصة "الشغف"

---

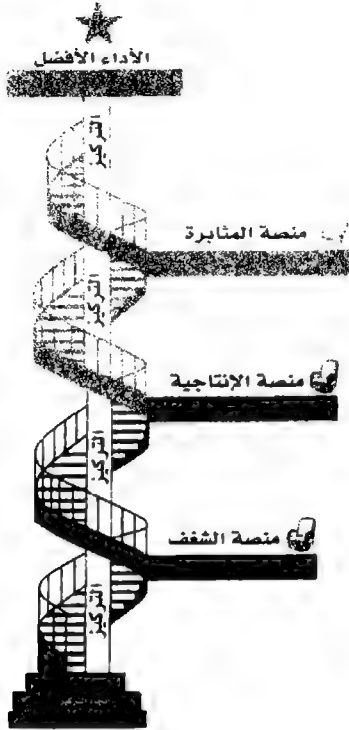
حان الوقت للحصول على راحة، وأن تضع كتابك جانباً وأن تخطو إلى منصة الراحة الأولى في سلمك المؤدي إلى التركيز الناجح. وبينما تستريح، يمكنك مكافأة نفسك بالتزامك بفهم هذه المهارة الأولى المتمثلة في الحفاظ على التفكير الواضح والتركيز. والآن يمكن أن تخصص جزءاً من وقتك للتأمل فيما قرأت حتى هذه المرحلة وكيف يمكن أن يساعدك في حياتك. وفي هذه المرحلة يمكنك أن تضع خطة لتمارس مهارتك في أن تكون شغوفاً، وليس عاطفياً.

ربما تجد أنك قد قرأت كل ما تحتاج إلى معرفته في هذه المرحلة في الكتاب، ولا بأس في ذلك. فربما تكون معرفة الطريقة التي تكون بها شغوفاً وليس عاطفياً هي كل ما تحتاج إليه في الوقت الحالي؛ وبالتالي يمكنك أن تكون راضياً بأن لديك ما تريده لتحقيق أهدافك. فأحياناً لا نحتاج إلى شيء سوى خطوة واحدة للوصول إلى ما نريد الذهاب إليه.

إذا كنت ستتوقف عن القراءة الآن، فإنني أتطلع إلى رؤيتك مرة أخرى قريباً لو قررت أن تكتسب المزيد من المهارات والمواصلة إلى الخطوات التالية الأكثر صعوبة للتفكير الواضح والتركيز.



## منحنى التعلم الثاني: الإنتاجية



سنبدأ الدرجات التالية بافتراض أن تركيزك متلائم مع تحقيق هدفك: أنت شغوف بتحقيق ما تريد، وتركيز تفكيرك النقدي والتأملي منصب على ما تحتاج إلى فعله؛ فبهذه العقلية ستصبح مُهيأً للاستفادة من نقطة قوتك الرئيسية التالية لتحقيق هدفك: إنتاجيتك.

ولكي تبدأ هذه الدرجات من منحنى التعلم التالي، أريدك أن تتأمل هذا الشخص الذي تشعر بأنك هو عندما تواجهك العقبات. ولمساعدتك في هذا التأمل، تخيل أنك تجلس مسترخياً على درجاتك الحالية من سلمك الحلزوني وتقرأ هذه القصة الرائعة.

هل تجلس بارتياح؟ إذن لنبدأ:

ذهبت فتاة إلى أمها وأخبرتها بأشياء عن حياتها ومدى المشقة التي تواجهها. لم تكن تعرف كيف تصل إلى ما تريد وأرادت أن تتوقف عن المحاولة. كانت قد سئمت من القتال والصراع، وبدا كأنه كلما حلت مشكلة ظهرت أخرى.

أخذتها أمها إلى المطبخ، وملأت ثلاثة أوانٍ بالماء ووضعت كل إناء على نار عالية؛ وسرعان ما غلى الماء في الأواني. وضعت في الإناء الأول جزراً، وفي الثاني بيضاً، وفي الأخير حبوب بُنْ مطحونة.

تركت الأم الأواني تغلي، دون أن تنطق بكلمة. وبعد عشرين دقيقة تقريباً، أطفأت المواقد. أخرجت الجزر ووضعت في وعاء، وأخرجت البيض ووضعت في وعاء، ثم أخرجت القهوة ووضعتها في وعاء، والتفتت إلى ابنتها وسألتها: "أخبريني، ماذا ترين؟".

أجابت الفتاة: "جزراً وبيضاً وقهوة". طلبت منها أمها أن تقترب وتتحسس الجزر، ففعلت ذلك ولاحظت أنه طري، ثم طلبت منها أن تأخذ بيضة وتكسرها، فبمجرد أن أزال القشرة، لاحظت أن البيضة المسلوقة صلبة. وفي النهاية، طلبت منها أن تأخذ رشفة من القهوة، فابتسمت الابنة وهي تتذوق نكهتها الجميلة.

حينئذ سألت الابنة: "ماذا يعني هذا، يا أمي؟".

شرحت لها أمها بأن كل شيء من هذه الأشياء واجهه المحنة نفسها - الماء المغلي - لكن كان لكل منها رد فعل مختلف. كان الجزر قبل وضعه في الإناء قوياً صلباً لا يلين، غير أنه بعد تعرضه للماء المغلي، أصبح طرياً وضعيفاً.

كان البيض هشاً، وقد حمت القشرة الخارجية الرقيقة السائل الذي بداخله. لكن بعد وضعه في الماء المغلي، أصبح ما بداخله صلباً! لكن حبوب البن المطحونة كانت حالة فريدة؛ فبعد وضعها في الماء المغلي، هي التي غيرت الماء.

سألت الأم ابنتها: "أي من هذه الأشياء يمثلك؟" عندما تطرق المحن بابك، كيف ستردين؟ هل أنت جزرة أم بيضة أم حبة بن؟. والآن سل نفسك أي من هذه الأشياء يمثلني؟ هل أنا الجزرة التي تبدو قوية لكن - مع الألم والمحن - أذبل وأصبح طرية وأفقد قوتي؟ هل أنا البيضة التي تبدأ بقلب ليّن، لكن تتغير مع الحرارة؟ هل أملك روحاً مائعة، لكن بعد حالة موت أو انفصال أو ضائقة مالية، تظل قشرتي الخارجية كما هي، لكن في داخلي أصبح أشد صلابة وحزماً مع روح صارمة وقلب متصلب؟ أم أنني مثل حبة البن؟ تغير حبة البن طبيعة الماء الساخن - وهو يمثل الظرف الذي يجلب الألم. فعندما يسخن الماء، تطلق عبيرها ونكهتها.

إذا كنت تشبه حبة البن، فعندما تكون الأمور في أسوأ حالاتها، ستتمكن من تحسين وضعك وتغير الموقف من حولك. عندما تمر بأحلك الأوقات وأعظم الشدائد، هل سترتفع إلى مستوى آخر؟ كيف تتعامل مع المحن؟ هل أنت جزرة أم بيضة أم حبة بن؟

(حكاية قديمة - مجهولة المؤلف)

كيف تجد الأمر؟ هل تعرفت على نفسك؟ قد تجد أنك ربما تكون كل هذه الأشياء في مواقف متنوعة في أوقات مختلفة - لكن هل تلاحظ ميلاً إلى نوع معين من الاستجابات؟

إن معرفة أي الأنواع تكون تعد من الوسائل المهمة للوعي بالذات التي يجب أن تكون ضمن أدواتك بينما تسعى لتحقيق طموحاتك.

ولكي تصبح في أفضل حالاتك الإنتاجية عندما تركز على الوصول إلى أهدافك، فمن المهم معرفة مدى قدرتك على التعامل مع المحن.



سترد الأفكار السلبية تلقائياً؛ ولذا يجب ألا تتجاهلها؛ فهي ضرورية كآلية بقاء بسيطة. فعندما نكون في خطر، نحتاج إلى الشعور بالخوف لنفهم بشكل كامل التهديد الذي يمثله هذا الموقف لنا. لكن الطريقة التي نتعامل بها مع العواطف السلبية والطريقة التي من خلالها نجعل هذه العواطف السلبية تعمل لصالحنا هما اللتان ستقرران مدى قدرتنا على التركيز أو ببساطة التوقف.

---

### استخدم التفكير السلبي للقيام بتصرف إيجابي

---

عندما نعرف أننا شغوفون بما نريد تحقيقه، فهذا التركيز يساعدنا على تحقيق الخطوة الثانية الأكثر صعوبة في التفكير الواضح - استخدام تفكيرنا السلبي بطريقة ذكية لتحويله إلى تصرف إيجابي. ويرجع ذلك إلى أن التفكير السلبي لا يؤدي بالضرورة في نهاية الأمر إلى المشاعر السلبية أو السلبية المطلقة. هناك طريقة للتركيز باستخدام التفكير السلبي ولفهمه باعتباره منارة للضوء والمعلومات تحاول أن تثير لنا الطريق. إذا تعلمنا التركيز بطريقة معينة، فإنه يمكن لتفكيرنا السلبي أن يساعدنا في التغلب على المشكلات والحيلولة دون أن تعصف بنا. وبدلاً من التأثير السيئ للتفكير السلبي علينا، فأنا أعتقد أنه قد يكون مفيداً جداً لنا، إذا تعلمنا أن نستخدمه بالطريقة الصحيحة.

إليك قصة رائعة لتوضيح وجهة نظري:

في العصور القديمة، أمر أحد الملوك بوضع صخرة على طريق معبد. ثم اختبأ وراقب ليرى إذا كان هناك أحد سيزيل الصخرة الكبيرة. مر بالصخرة بعض الناس من أغنى التجار، واكتفوا بتجنبها. ولام بعضهم الملك بصوت عال لعدم تمهيد الطرق، لكن أحداً منهم لم يفعل شيئاً لإزاحة الصخرة عن الطريق.

ثم جاء فلاح يحمل حزمة من الخضراوات. وعند اقترابه من الصخرة، وضع الفلاح الحزمة على الأرض وحاول أن يحرك الصخرة إلى جانب الطريق. وبعد الكثير من الدفع والإجهاد، نجح في النهاية. وبعد أن التقط حزمته من الخضراوات، لاحظ أن هناك كيسًا على الطريق في المكان الذي كانت فيه الصخرة. وكان الكيس يحتوي على الكثير من العملات الذهبية ورسالة موجزة من الملك مفادها أن الذهب من نصيب الشخص الذي أزاح الصخرة من الطريق.

(حكاية قديمة بعنوان، "العقبات في طريقنا"، مجهولة المؤلف)

لقد تعلم الفلاح ما لا يفهمه أبدًا كثير من الناس وما أريد أنؤكد به بشدة كل عقبة تقدم فرصة لتحسين وضعنا. ومن الغريب أننا نهرب من التفكير السلبي، غير قادرين على رؤية قيمته؛ فمثلاً، أنا عادة ما أسأل الأشخاص في ورش العمل التدريبية التي أقدمها: "كيف يؤثر التفكير السلبي عليك؟"، و"كيف تشعر عندما يكون الأشخاص سلبيين في عمل معين أو عندما تصدر عنهم تعليقات سلبية؟". في معظم الأوقات (٩٩٪ من الحالات على الأقل)، يقولون إن ذلك يجعلهم يشعرون بإحساس سيئ؛ إذ يتوقف تفكيرهم ويصبحون غير قادرين على التعامل مع الأفكار السلبية بهدوء. ويقولون إنهم يشعرون بأنهم قد تم سحقهم بواسطة الأشخاص السلبيين وأنه من الصعب أن يقاوموا أو ينجحوا في أن يتم استيعاب أو إيصال أفكارهم أو آرائهم الإيجابية. يبدو أن هذا التصور موجود في كل أنحاء المجتمع.

إنني أشعر بأن التفكير السلبي تم تزييفه من قبل نظريات علم النفس الحديثة وتحول ليصبح مصدرًا للعواطف السلبية. ويبدو أنه

من الشائع اليوم التركيز على التفكير السلبي باعتباره مثلاً على أحد الأساليب الخاطئة للتفكير الذي يؤثر فينا على كلا المستويين: الوعي واللاوعي. وبموجب هذا التفكير فنحن مقدر لنا بسبب أحداث ومواقف الطفولة أن نظل في قبضته العنيفة السلبية للأبد. ولأن أفكارنا السلبية عادة ما تنبع من العقل الباطن أو اللاوعي الخامل، فلا يمكننا التعامل معها بشكل مباشر وعقلاني إلا إذا أصبحنا مدركين بشكل واع لها على أنها أفكار يمكن "التعامل معها" و"التغلب عليها" بمساعدة إحدى نظريات علم النفس. لقد توقفت طويلاً عند هذه النقطة لتوضيح وجهة نظري، لكن الخلاصة هي ببساطة أنه ليس بالضرورة أن نعتبر الأفكار السلبية شيئاً نحتاج إلى تغييره لنكون سعداء.

إنني أعتقد أننا يجب أن نكون قادرين على التركيز على التفكير السلبي أو الأفكار السلبية بطريقة ذكية ومفيدة أكثر. وأنا واثق بأنه إذا فعلنا هذا، فبإمكاننا استخدامها كمعلومة حيوية نحتاج إليها لننجح وسنعترف بها كأفكار قيمة للغاية تساعدنا لنحزق تقدماً جيداً طوال حياتنا. أعتقد أنه من الخطأ اعتبار التفكير السلبي تفكيراً خاطئاً وشيئاً يجب التخلص منه. ومن واقع خبرتي أقول إن التفكير السلبي يمكن أن يمدنا بالمعلومات الحيوية التي نحتاج إليها لتحقيق ما نريده بالتحديد.

دعني أخبرك بقصة شخصية لتوضيح فكرتي. تدور القصة حول حادثة سلبية حدثت لي، والتي عندما اكتشفتها لأول مرة، لم أكن لأخطأها بوعي ووضوح شديدين بدون التفكير السلبي. أطلق عليها "قصة حقيبتني". ربما يكون هذا الموقف السلبي قد حدث لك أيضاً - أنا أعتقد أن الكثير من الناس سيتفاعلون مع هذه القصة.

تعود قصتي إلى عدة سنوات، وقد حدثت في إحدى الأمسيات الرائعة من شهر يوليو. ركبنا الطائرة من مدينة دبلن إلى مطار جاتويك، ووصلت حوالي الساعة مساءً. كنت متحمسة للغاية في ذلك المساء؛ لأن الغرض من رحلتي هو إلقاء كلمة في مؤتمر في جنوب إنجلترا. كان هذا حدثاً مرموقاً وكنت سعيدة أن تمت دعوتي لتقديم عرض مدته ساعة حول "التفكير الواضح والنقدي" في تمام الساعة الحادية عشرة من صباح اليوم التالي. كانت رحلة مرهقة للغاية؛ حيث إنه - بعد إلقاء كلمتي - كان عليّ أن أستقل الطائرة عائداً إلى دبلن الساعة الثانية بعد الظهر.

كان هذا المؤتمر حدثاً راقياً للغاية؛ ولذا كان عليّ أن أحضر أجمل ثيابي الرسمية (اشتريتها خصيصاً لترك انطباع جيد) مع جميع أبحاثي عن التسويق لتوزيعها. كان الحدث راقياً للغاية لدرجة أنه كان هناك سائق مخصص بانتظاري ليقلني من المطار إلى المكان الذي سأملك فيه.

تخيل الهلع الذي انتابني وأنا أقف بجانب الحزام الناقل للأمتعة بانتظار ظهور حقيبتي. حسناً، لا داعي للاستعجال بعد. مرت عشر دقائق وكان الآخرون يستردون حقائبهم ويختفون من المطار دون أن يلاحظوا المأزق الذي أنا فيه. مرت خمس عشرة دقيقة وبدأت في الذعر؛ حيث لم تكن حقيبتي قد ظهرت بعد. ماذا سأفعل؟ لا بد أن أجد حقيبتي!

بعد عشرين دقيقة، قررت أن أفعل شيئاً ما. إذا لم أكن قادرة على العثور على حقيبتي، فسوف أحتاج إلى شخص يمكنه ذلك. ذهبت للبحث عن الموظفة المختصة بخدمة العملاء، والتي تعاطفت معي بشدة وتحدثت بكل عبارات التعاطف المناسبة حول أنه كم من المريع بالنسبة لي ألا أجد حقيبتي، إلخ، إلخ. أستطيع أنؤكد لك تماماً أنه

من منظور التفكير الواضح، فإن التعاطف هو التصرف الأكثر سلبية لأنه عادة ما يعني "لا". عندما يتعاطف الناس معك؛ فذلك بسبب أنه لا يمكنك الحصول على ما تريد؛ ولذا كلما زاد تعاطفهم معك، زادت احتمالية ألا تجد أبداً ما تبحث عنه. ولهذا أخبرت هذه السيدة بالطف طريقة ممكنة بأن عليها أن تتوقف عن التعاطف؛ لأنني أحتاج إلى حقائبي جداً جداً.

وعندما لم يفلح معي التعاطف، انتقلت درجة أعلى إلى "الواقعية" في محاولة لإقناعي بأنه لا يمكنني الحصول على حقيقتي: "أنا آسفة يا سيدتي، لكن علينا أن نكون واقعيين. أخشى أنه لا يمكنك الحصول على حقيبتك هذا المساء، هذا مستحيل".

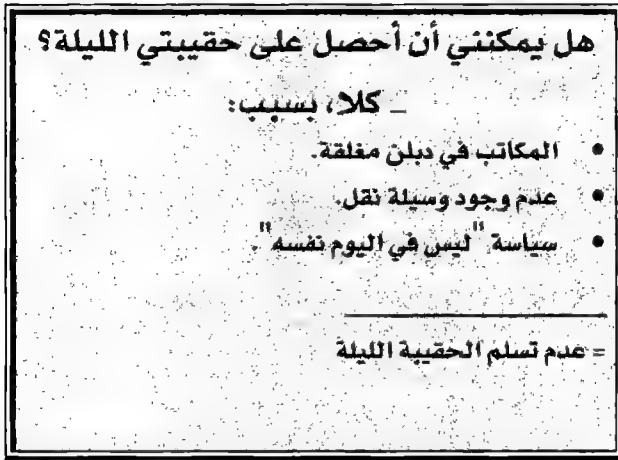
وقد عرضوا عليّ إحصائيات عن هؤلاء الذين يفقدون حقائبهم في مطارات متنوعة حول العالم. ونظراً لما للتفكير والمنطق السلبيين من تأثير قوي، فبإمكانهما إقناعنا بأن ما نريده هو حقاً درب من المستحيل.

وبناء على اقتراحها، كنت على وشك التوجه إلى المحلات الموجودة في المطار لأرى ما إذا كان يمكنني شراء ملابس أخرى تناسب المؤتمر، ولكي أرسل بريداً إلكترونياً إلى البيت ليرسلوا لي مواد التسويق، ثم خطر ببالي فجأة أن المنطق السلبي الذي كانت تستخدمه الموظفة لتثبت استحالة حصولي على حقيبتني يحتوي على المعلومات التي أحتاج إليها بالضبط لأستعيد حقيبتني في تلك الليلة.

طلبت منها أن تكرر الأسباب التي جعلتها تعتقد أنه لا يمكنني الحصول على حقيبتني. قالت: "أولاً: المكاتب مغلقة الآن في دبلن. ثانياً: لن ترد لنا أي منقولات هذا المساء؛ لأن الرحلة الجوية المتاحة التالية من دبلن إلى لندن ستكون في صباح الغد. وأخيراً، لدينا سياسة "ليس في اليوم نفسه" - بمعنى أنه من المستحيل أن تستردي

حقيبة مفقودة في اليوم نفسه؛ حيث إن سياستنا تقتضي عدم ضمان استرداد الأشياء المفقودة خلال الأربع والعشرين ساعة الأولى". كل ذلك قادها إلى أن تستنتج استنتاجاً حازماً بأنه: "من المستحيل أن تحسلي على حقيبتك الليلة".

لقد عرضت هذا في شكل ٧ للتوضيح ولإظهار كيف يمكن للأسباب السلبية أن تبدو كأنها يجب أن تقود إلى استنتاج سلبي



شكل ٧: مشكلة الحقيقة المفقودة

أغلب الناس كانوا سيستسلمون عند هذه المرحلة، ولكي أكون صريحة، لقد كنت على وشك ذلك. ثم أدركت أن ما يحدث هنا ربما ليس سلبياً بل هو إيجابي؛ حيث كان منطقها السلبي هو المفتاح لتحقيق ما أريد. سريعاً سألت الموظفة في شركة الطيران إذا كانت لديها قائمة بالمكاتب في دبلن كي أتصل أو نتصل بها؛ فربما يكون هناك احتمال ولو ضئيلاً أن يكون أحدها مفتوحاً. أعطتني القائمة – كانوا ثلاثة فقط – وعرضت عليها أن أجري المكالمات وهي بجانبني. هذا لم يكن ليكلفها أي شيء وسيمكننا في الوقت نفسه أن نصبح فريقاً في حل

المشكلة. بدأنا في الاتصال، ومما أثار دهشتنا أن شخصاً ما قد رد علينا.

من المهم أن تلاحظ كيف كان هذا الحاجز السلبي الأول مفيداً ومزوداً بالمعلومات في هذه القصة وسبب استخدام موظفة شركة الطيران لهذا المبرر - "المكتب في دبلن مغلق" - يستند إلى معرفتها بشأن ما هو مطلوب عادة لاستعادة حقيبة. كانت تعرف أنها لا يمكنها الحصول على الحقيبة لو كان المكتب مغلقاً؛ لأنها كانت تعرف أنها تحتاج إلى مكتب مفتوح ليحدد مكان الحقيبة ويعيد وضع بطاقة تعريفية عليها ويعيدها إلى النظام. لم تكن لديّ أية فكرة عن هذا. وبالتالي فإن المفكر السلبي في المواقف السلبية ربما يكون هو الشخص الذي لديه كل المعرفة والإجابات.

تغلبنّا على العقبة الأولى - وجدنا مكتباً مفتوحاً في دبلن. قامت الموظفة التي تساعدني في المطار بتحديد مكان الحقيبة وتمكنت من إيجاد وسيلة لتعيد وضع بطاقة تعريفية على الحقيبة وإعادتها إلى نظام تحميل الحقائب، ثم تم وضعها على شركة نقل أخرى إلى لندن. والآن بفضل التفكير السلبي، استطعنا القيام بإجراءين، استطعنا من خلالهما نقل حقيبتني عبر البحر الأيرلندي من دبلن إلى لندن بسرعة ٥٠٠ ميل في الساعة.

بمجرد أن عرفنا أن الحقيبة كانت بأمان في طريقها إلى مطار جاتويك، اتصل في خلال ساعة، تجاهلت موظفة شركة الطيران تماماً الترتيبات المتعلقة "بالسياسة" - سياسة ليس في اليوم نفسه - حيث إنه لم يكن من المنطقي حينئذ إبقاء الحقيبة حتى اليوم التالي. وتلقيت حقيبتني في تلك الليلة في الساعة العاشرة مساءً.

بفضل قدرتنا على استخدام التفكير السلبي كمعلومات ضرورية للغاية لحل المشكلة، وبفضل قدرتنا على رؤية المعرفة خلف التفكير السلبي، استطعت القيام بشيء كان يُعتقد أنه مستحيل.

من أروع جوانب التفكير السلبي الطريقة التي يجعلنا مركزين بها. هل التركيز هو العمود الفقري للتفكير السلبي - أم هل التفكير السلبي هو العمود الفقري للتركيز؟ في كلتا الحالتين، هما مرتبطان ببعضهما. لقد كنت مركزة تماماً في ذلك المطار، وكذلك الموظفة التي ساعدتني، غير أنه بدلاً من أن يجعلنا التفكير السلبي نركز بطريقة تصيبنا بالشلل، جعلنا نركز بطريقة دفعتنا للتصرف.

يذكرني هذا بعبارة "لا تضع أزمة جيدة"؛ حيث إن جمال قصة حقيبتني لم يجلب لي الارتياح في اللحظة التي استعدت فيها حقيبتني المفقودة وحسب، بل أمدني كذلك بلحظة رضا نحو موظفة شركة الطيران، التي أخبرتني بأنها فخورة بقدرتها على حل هذا النوع من المشكلات التي كثيراً ما تتفاقم إلى أزمات انفعالية شنيعة مع العملاء. من أجل أن تجعل المستحيل ممكناً، هناك عبارة بسيطة تساعدك على تركيز تفكيرك بشكل أفضل للوصول إلى أهدافك، وهي: "لا، بسبب = نعم، إذا"، وكما نرى في الشكل التوضيحي التالي، فإن هذه الطريقة من التفكير هي التي أوصلتنا إلى حل لمأزق حقيبتني.

**إنجاز الأمور،**

**لا، بسبب = نعم، إذا**

- كانت المكاتب في دبلن مفتوحة
- كانت لدينا وسيلة نقل أخرى
- تخطينا من السياسة

---

**= وصول الحقيبة الساعة ١٠ مساءً**

شكل ٨: حل مشكلة الحقيبة المفقودة



عندما تكون لديك فكرة سلبية، فمن المهم أن تسأل نفسك: "ما الذي تخبرني به هذه الفكرة حقًا؟" أو "ما المعرفة أو المعلومة التي يمكن أن أجد لها في هذه الفكرة لمساعدتي؟" أو "هل يمكنني تحويل" لا، بسبب... "إلى "نعم، إذا...؟" أو "هل يمكنني أن أرى قائمة بالأشياء التي تمنعني من القيام بشيء ما كخطة عمل للطريقة التي أنجزه بها؟".

ولمساعدتك على التعامل مع هذه الأسئلة والبحث عن تصرفات إيجابية ومستديمة، دعنا نرجع إلى أسلوب التفكير باستخدام نموذج DNA الذي رأينا تأثيره الجيد للغاية في مثال المتحف المذكور آنفًا (صفحة ٢٦).

وبينما تمارسه هنا، سيبين لك خطوة بخطوة الطريقة التي تستخدم بها التفكير السلبي في صالحك؛ فأسلوب التفكير باستخدام DNA يعد جزءًا حيويًا من "حقيبة أدوات" تركيزك؛ لأن القدرة على استخدام التفكير السلبي بطريقة ذكية هي عادة الجزء الأكثر صعوبة في الحفاظ على التركيز، نظرًا لميلنا إلى توقع عقبات ونحن نتغلب على المشكلات. نحن عادة ما ننزلق إلى التفكير العاطفي، ربما مدفوعين بالخوف أو الحيرة أو الشك - الفكرة المزعجة التي توحى بأننا ربما لن نستطيع النجاح. وفي هذه اللحظة فإن شغفنا الذي كان ينتابنا فيما مضى نحو تحقيق أهدافنا قد يختفي بين الصعوبات الطاغية العديدة التي نواجهها ونحن نحقق أهدافنا.

وبسبب هذا الخوف، يؤمن كثير من الناس بقوة التأثير الإيجابي؛ ففي أثناء حل المشكلات أو وضع الأهداف، نميل إلى الإعجاب بالتفكير الإيجابي؛ لأن استكشاف خياراتنا بطريقة إبداعية قد يجعلنا في كثير من الأحيان نشعر بإيجابية شديدة، بل ونشعر أيضًا بالإثارة تجاه تحقيق أهدافنا، لكننا لا نكتشف أن كل ذلك مستحيل إلا عندما نصل إلى مرحلة فصل الأفكار الجيدة عن الأفكار الأكثر صعوبة في

مرحلة التنفيذ. ويرجع هذا إلى أن الأفكار الأكثر جاذبية هي الأصعب في التنفيذ.

عادة ما يتم التفكير في العقوبات على أنها أمر مستحيل، ثم يُنظر إليها على أنها عوائق هائلة أمام تحويل الأفكار الإيجابية إلى واقع - فكر في عامل "أجل، ولكن..." . كم واحدًا منا استسلم عندما طرح أفكارًا جيدة في اجتماع وقيل له: "أوه، أجل، إنها فكرة جيدة، لكن ليست لدينا ميزانية لها في الوقت الحالي" أو "أوه، أجل، إنها فكرة جيدة، لكن ليس لدينا الموارد" ، إلخ، إلخ. يكون لمعظمنا رد فعل عاطفي تجاه هذه التصريحات ويتراجع إلى قوقعته وبالتالي لا يتم إنجاز شيء.

غير أنه كما رأينا في مثال المطار، فإن أفضل طريقة لاستخدام التفكير السلبي هي رؤيته على أنه علامة إرشادية وليس عائقًا، للقيام بعمل حقيقي. وفي ضوء هذه المعلومة، يمكننا استخدام مخيلتنا وإبداعنا للقيام بوسيلة تزلل هذه العقوبات ومن ثم تحقق هدفنا. ولتحقيق أقصى استفادة من التركيز الواضح والأفكار الإبداعية - على سبيل المثال - فإن أفضل طريقة لتنظيم أفكارك هي أن تصوغها وفقًا لنموذج DNA. ويعني هذا أننا نبتكر قالبًا بسيطًا يبين ما نريده وسبب عدم حصولنا عليه والطريقة التي سنتصرف بها حيال ذلك.

(D) الحلم: هدفك

(N) السلبية: أسباب اعتقادك بأنك لا تستطيع تحقيقه

(A) الأفعال: الطريقة التي ستتغلب بها على السلبية

ومثلما كانت بصمة الحمض النووي DNA هي علامة هويتك الفريدة، فإن بصمة DNA لأفكارك السلبية هي علامة على هويتك الفريدة

أيضاً. يساعدك نموذج DNA هذا على استخدام أفكارك السلبية لأنها لا تخص أحداً غيرك: فهي علامات إرشادية فريدة تضعك على طريق رحلتك الفريدة.

وعند التعامل مع نموذج DNA هذا، من المهم للغاية أن تتذكر ثلاثة أشياء لتجعله ناجحاً:

١. يجب أن تكون لديك أهداف واضحة.
٢. اسمح لأفكارك السلبية بأن تتدفق من ذهنك بأي ترتيب عشوائي. وفي حالة شعورك بها قم على الفور بتدوينها.
٣. قبل أن تبدأ في العمل على التغلب على أفكارك السلبية، من المهم للغاية أن تصنفها، ابتداءً من الأفكار السلبية الأسهل في التعامل معها، حتى الأكثر صعوبة. وبهذا يتم النظر إلى عقباتك وتصنيفها بترتيب تنازلي من حيث سهولة التغلب عليها.

فمثلاً، إذا كنت تريد تقديم عرض واثق لإقناع الآخرين وتنفيذ فكرة، فربما تقول لنفسك: "لا يمكنني أن أفعل هذا الأربعة أسباب: (١) لعدم وجود وقت كاف لدي، (٢) عدم توافر المعلومات لدي، (٣) افتقاري للثقة بقدرتي على تقديم عرض، (٤) عدم حصولي على تدريب أو توجيه على العروض التقديمية الفعالة". أريد منك أن تصنف "عقباتك" بترتيب تنازلي من حيث سهولة التعامل معها. وستبدو قائمتك على هذا النحو:

١. ليست لدي معلومات كافية
٢. ليس لدي الوقت لذلك

٣. لا ألتقى برامج تدريب أو توجيه

٤. أنا قلق بشأن قدرتي

هذا الترتيب مصمم لإحداث زخم في عملية التفكير؛ لأنه عندما يتم تذليل العقبات الأسهل، يصبح أكثر تحمساً في التفكير بإبداع؛ مما يؤدي في النهاية إلى التوصل إلى أفكار عديدة للتخلص من العقبات شديدة الصعوبة. وفي حالات عديدة تتلاشى العقبات الأكثر صعوبة بمجرد أن نولد أفكاراً مبتكرة للتغلب على العقبات السهلة. وفي المثال السابق، سيتم حل مشكلة قلقك بشأن قدرتك (العقبة الأكثر صعوبة التي تواجهك) من خلال التغلب الناجح على العقبات السابقة. وعندما تجد إجابات لهذه العقبات الأسهل، لن يتأثر بعد ذلك قلق تجاه قدرتك. إن للتفكير بتلك الطريقة تأثيراً حاسماً على تحويل أفكارك إلى أفعال.

## نشاط تطويري

فكر في هدف تريد الوصول إليه. والآن دوّن جميع الأسباب التي تمنعك من تحقيقه. كن دقيقاً للغاية. ويرجى أن تكون صادقاً بما يكفي لتدوين كل الأسباب التي تعوقك. (فمثلاً: بعض الأشخاص الذين لا يذهبون إلى صالة الألعاب الرياضية سيَدوّنون الأسباب التي تمنعهم من ذلك، مثل: "الجو بارد للغاية، أنا متعب للغاية، ليست لديّ الملابس المناسبة". إنهم يجدون حلاً لكل هذه العقبات، ولكنهم مع ذلك لا يذهبون إلى صالة الألعاب الرياضية. ويرجع هذا إلى أنهم لم يسجلوا أو يعملوا على معالجة السبب الحقيقي لعدم ذهابهم إلى صالة الألعاب الرياضية (وهو أنهم لا يريدون ذلك!). لكي تحول التفكير السلبي إلى

تصرف إيجابي، عليك أن تتحدى بالشجاعة لتسجل وتعمل على معالجة الأسباب الحقيقية التي تعوق التنفيذ من أجل تذليل العقبات الحقيقية أمام تحقيق نجاحك.

على الجانب الأيمن بالأسفل، اكتب قائمة بالأفكار السلبية التي تمنعك من تحقيق ما تريده. وتأكد أنه عندما تدرجها في القائمة أن تصنفها، جاعلاً أسهل فكرة سلبية يمكن التغلب عليها رقم ١، تتبعها الفكرة الأقل سهولة كرقم ٢، وهكذا. (ربما يكون من الأفضل أن تكتبها بشكل عشوائي أولاً في ورقة منفصلة).

قائمتك بالسلبيات (مصنفة) الأفعال التي ستخذها للتغلب عليها

١.	_____	١.	_____
٢.	_____	٢.	_____
٣.	_____	٣.	_____
٤.	_____	٤.	_____
٥.	_____	٥.	_____

عندما تشعر بأنك أدرجت ما يكفي من العقبات - وربما يكون لديك أكثر من خمسة - ابدأ في تدوين أفكارك، في العمود الموجود على الجانب الأيسر، حول الطريقة التي يمكن بها التغلب على كل فكرة سلبية بفعل إيجابي.

عندما تنتهي من ذلك، تريت ولاحظ جميع الأفكار الإيجابية التي توصلت إليها. كن راضياً عن نفسك واستمتع بالإحساس الجيد الذي

تشعر به الآن. ذلك الإحساس الجيد يأتي مع القدرة على التوصل لأفكار إبداعية لتدفعك للأمام.

عندما تجد الأفعال الإيجابية للتغلب على هذه العقبات، دون أول تصرف ستقوم به لتبدأ به رحلتك، مع موعد نهائي، وقم بإدراج مساعدة الآخرين في القائمة إذا كنت تحتاج لذلك.

الفعل الأول:

متى:

مع من:

وبينما تتأمل استخدامك الإيجابي للتفكير السلبي، أعتقد أنك ربما تستمتع بقراءة هذه القصة كمثال على نموذج DNA وأبطالها مجموعة من الشباب العاطلين بمدينة دبلن. إليك نبذة عن "نادي دبلن للوظائف": هي مؤسسة تساعد الشباب العاطلين على البحث عن وظيفة، والتي أسسها "آرون داونز"، استشاري تدريبي تنفيذي. في ٢٠٠٩، في بداية فترة الركود الاقتصادي، قمت بتقديم دورة تدريبية مع مجموعة من هؤلاء الشباب المتحمس، مستخدمة نموذج DNA للبحث عن أفعال قابلة للتطبيق يمكنهم تنفيذها للوصول إلى هدفهم وهو العثور على عمل مربح.

هذه هي الطريقة التي سارت عليها دورتنا. في بادئ الأمر حددنا الحلم، ثم وضعنا قائمة بالأسباب التي تحول دون تحقيق هدفهم الذي يحلمون به. وفي النهاية، استخدمنا الإبداع للتغلب على هذه الحواجز لتحقيق النجاح.

(D) الحلم: العثور على عمل بأجر جيد  
(N) السلبيات: الأسباب التي تمنعهم من تحقيق الحلم:

١. المهارات: قلة المهارات المطلوبة أو زيادة المهارات عن الحد المطلوب.
٢. الخوف من الرفض - خيبة الأمل.
٣. الجهود ربما لا تؤتي بثمارها.
٤. التفكير المحدود.
٥. انخفاض الرواتب في السوق.
٦. لا يتم الإعلان عن الوظائف بشكل واضح.
٧. الضغط المالي للعمل في وظيفة غير مناسبة.
٨. عدم وجود وظائف.

(A) الأفعال: من خلال العمل على تلك الأفكار السلبية، الواحدة تلو الأخرى، توصلت المجموعة إلى تصرفات إيجابية يمكنهم السعي إلى تحقيقها لإنجاز هدفهم المتمثل في العثور على عمل براتب جيد، كما يلي:

العامل السلبي الأول. المهارات: الافتقار إلى المهارات المطلوبة أو امتلاك مستوى من المهارات أعلى من المطلوب.

قلة المهارات

- تنمية المهارات لعام أو اثنين كي نكون مستعدين لنيل وظيفة جيدة عندما يتعافى الاقتصاد.

- التأكد من أن الدورات التي نأخذها مناسبة للمجال.
- أن نجعل أنفسنا ملائمين أكثر لمتطلبات سوق العمل من خلال الحصول على مؤهلات إضافية.
- اكتساب خبرة عملية مع الدورات (لوضع أقدامنا على الطريق)

### زيادة المهارات

- توسيع نطاق الفئة الوظيفية.
- تصميم السيرة الذاتية لتناسب الوظيفة.
- استخدام المهارات للحصول على عمل محتمل جيد.

### العامل السلبي الثاني. الخوف من الرفض - خيبة الأمل

- مواصلة القيام بأنشطة البحث عن عمل.
- أن نضع معاً خطة عمل يومية (خطة لتطوير الأعمال) لكي نجعل مهمتنا هي السعي نحو "عملنا" الشخصي.
- القراءة على نطاق واسع.
- التأكد من أن الرفض يجعلنا أكثر إصراراً للحصول على عمل معين.
- التفكير في مميزاتنا.
- عمل قائمة إيجابية.
- طرح أسئلة جديدة.

### العامل السلبي الثالث. الجهود ربما لا تؤدي ثمارها

- تغيير توجهنا: الأسئلة، السلوك.
- تغيير الطريقة التي نستخدمها لتنفيذ المهام - تغيير الأماكن التي نسعى للعمل فيها، ونوع العمل الذي نسعى للحصول عليه، إلخ.
- الإعلان عن الاحتياج لوظيفة في مدونة نادي دبلن للوظائف.



- الإسهام في مدونة نادي دبلن للوظائف.
- السؤال في المقابلات عن "سبب" عدم نجاحنا، والتعلم من الأجوبة.

#### العامل السلبي الرابع. التفكير المحدود

- التحدث مع الآخرين عن الطريقة التي حصلوا بها على وظائفهم.
- الإنترنت.
- وضع أهداف والتحقق أسبوعيًا من مدى ما حققناه من هذه الأهداف.
- العصف الذهني.
- تجنب التأثيرات السيئة.
- خلق لغة جديدة لوضع فكر جديد.

#### العامل السلبي الخامس. انخفاض الرواتب في السوق

- تقبل هذا الواقع.
- الإقرار بأن التكاليف منخفضة أيضًا.
- وضع ميزانية.
- البحث عن مصادر دخل جديدة لدفع الفواتير.
- التفكير في احتمالات طويلة الأجل.
- النظر في المنح الحكومية:
  - وكالة إنتربرايس أيرلاند
  - هيئات دعم المشروعات
- التفاوض على أجر يناسب أداءً ممتازًا (كن مبدعًا)

## العامل السلبي السادس. الوظائف غير حقيقية/ لا يتم الإعلان عنها بوضوح

- التخلص من وسائل البحث الخاطئة التي تضيع الوقت.
- استهداف (فقط) مجال العمل الذي نسعى إليه.
- الاشتراك في موقع linkedin أو أي مجموعات وسائل إعلام اجتماعية لزيادة احتمالات العثور على وظيفة في نطاقنا الجغرافي.
- وضع خطة حقيقية لاستهداف وظائف حقيقية.

## العامل السلبي السابع. الضغط المالي للعمل في وظيفة غير مناسبة

- التحكم في النفقات المالية.
- تغيير أسلوب الحياة - القيام بالأمور البسيطة بتكاليف منخفضة أو بلا تكلفة.
- الإبداع في إدارة الموارد المالية.
- العمل بوظائف أخرى مؤقتة لتلبية الاحتياجات.
- استخدام جميع الإمكانيات - المصادر والموارد.

## العامل السلبي الثامن. عدم وجود وظائف

- شعر الكثير في المجموعة بأنه لو تم القيام بجميع التصرفات المذكورة آنفاً، فإن أكثر العوامل السلبية صعوبة في التغلب عليها - عدم وجود وظائف - لن تتواجد؛ حيث إنهم سيكونون بالفعل قد حصلوا على وظائف في ضوء التصرفات السابقة.

يسعدني أن أخبرك بأنه مع هذا التركيز والقدرة على تحليل أفكارهم السلبية والتوصل بشكل منهجي إلى حلول للتعامل معها، فقد وجد هؤلاء الشباب الإجابات لتحفيز أنفسهم للحصول على عمل. أنشأ

بعضهم مشاريعهم الخاصة الصغيرة، بينما تقاسم الآخرون وظائف الدوام الكامل، وكثير منهم وجد وظائف تقليدية في قطاع الشركات. لاحظ كيف أنهم اتبعوا قواعد نموذج DNA للبناء على حافزهم، وبدأوا بالعمل على حل أسهل السليبيات أولاً. وعندما وجدوا إجابات لهذه السليبيات، أمدهم نجاحهم بالوعي لمعرفة أنهم ربما بإمكانهم أيضاً التغلب على العقبات الكبرى. والأهم من ذلك أنه أعطاهم الحافز والطاقة لإحراز المزيد من التقدم. وبينما مضى تفكيرهم قدماً للتعامل مع الأفكار السلبية الأكثر صعوبة، فقد استطاعوا رؤية أن معالجة السليبيات الأولى الأسهل أدت إلى تحفيز مهارات تفكيرهم للتوصل إلى حلول أعظم أكثر تعقيداً.

هذا النمط شائع للغاية في حياتنا اليومية؛ فأنت في الغالب لاحظت أنك إذا كنت قادراً على حل مشكلة صغيرة، فإن هذا الجهد فقط يعطيك ثقة أكبر للتعامل مع مشكلات أكبر. أحد المشاركين في ورشة عمل عقدتها مؤخراً أخبرني كيف أن هذا النوع من التدريب مستخدم في بعض مواقف تدريبية معينة لأفراد الجيش. وكان مثاله:

في الجيش، لا نتدرب على الهرب إذا سقطنا خلف خطوط العدو. قد يبدو هذا غريباً، لكن محاولة الهروب من العدو مباشرة أمر صعب للغاية. ما تدريبنا على فعله هو محاولة تحقيق بعض الانتصارات السريعة - لتحقيق بعض النجاح في التغلب على العقبات الصغرى وبالتالي زيادة تحفيزنا للهروب. إذا استطعنا التغلب على عقبات أصغر، مثل الحصول على ماء أو بعض الامتيازات الصغيرة، ونجحنا في ذلك، فسيمكننا اكتساب الزخم لإعداد أنفسنا للتغلب على العقبات الأكثر صعوبة.

وهكذا، فمن خلال العمل على تحفيز تفكيرك بهذه الطريقة الباعثة على التحدي، يمكنك الوصول إلى أعلى مستوى من القدرة على

التفكير. فبدلاً من النجاة من أزمة للدخول في أزمة أخرى، يمكنك من خلال التدريب على التغلب على التحديات بهذه الطريقة، أن تصل إلى أسلوب تفكير يسمى "أسلوب الكفاءة"، وهو أكثر من مجرد مهارة للبقاء.

تعرفت على هذا الفرق لأول مرة عندما سمعته من "مايكل كارول"، محاضر في برنامج AMEC (ماجستير في تدريب المسؤولين التنفيذيين) في كلية أشريج لإدارة الأعمال في إنجلترا. تحدث "مايكل" في حديث شخصي عن أسلوبين مختلفين للعيش والتعلم بينما يمر العقل بتغييرات. يُسمى أحدهما "أسلوب البقاء"، والآخر "أسلوب الكفاءة". ولكي تكون بحق مركزاً وقادراً على العمل بما يصب في صالحك ويسهم في تقدمك، فمن الواضح أنك تحتاج إلى أن تتبع أسلوب الكفاءة. والفرق بين الاثنين كبير؛ فأسلوب البقاء - على الرغم من اسمه - ليس جيداً؛ لأنك لو كنت تتبع أسلوب البقاء، فلن تتمكن حتماً من التركيز. فلكي تحظى بتركيز واضح والقدرة على التصرف، عليك أن تتبع أسلوب الكفاءة. والسبب هو الاختلاف بين الاثنين:

في أسلوب البقاء تكون أفعالنا عبارة عن:

- ❖ قتال
- ❖ هروب
- ❖ تشتت أو
- ❖ جمود.

هذه التصرفات هي مجرد ردود أفعال، وليست صادرة عن تفكير؛ وبالتالي فهي غير قادرة على الحفاظ على تركيزنا منصباً على تحقيق

ما نريده. في أسلوب البقاء، نحن لا نمسك بزمام الأمور؛ حيث إنه يتم دفعنا من رد فعل بيئي إلى آخر.

ولكي نظل في حالة تركيز، فمع التفكير الواضح نحو تحقيق أهدافنا، نحتاج إلى أن نكون قادرين على الدخول في أسلوب الكفاءة. وأسلوب الكفاءة هو القدرة على التحكم في حياتنا وتعليمنا كي نكون قادرين على تحقيق ما نرغب فيه.

في أسلوب الكفاءة تتكون أفعالنا من:

- ❖ التأمل (إدارة العواطف)
- ❖ التخيل
- ❖ الإبداع
- ❖ التفكير المنطقي
- ❖ معالجة المشكلات وإيجاد حلول.

إنني أطلب منك الآن أن تتبع أسلوب الكفاءة مع وصولك إلى المنحنى التعليمي الأخير وسعيك نحو تحقيق إمكاناتك الكاملة. وهنا ستتعلم أفضل وسيلة للحفاظ على التركيز بينما نتناول أساسيات القدرة على التفكير بوضوح "في اللحظة الحاضرة"، عندما تكون في أمس الحاجة إليه لتحقيق أهدافك. وعند هذا المستوى من التركيز، سأقدم لك حيل أشخاص آخرين عن التلاعب التي ربما تربك فكرك. وستتعلم الطريقة التي تحدد بها الأخطاء في التفكير والتي تشوش على التفكير، ومن ثم تصيبك بالارتباك عند اتخاذ قرارات حاسمة لتحقيق رغباتك. لكن قبل أن نصل إلى تلك المرحلة، فنحن قد بلغنا منصة الراحة الثانية لنا - منصة الإنتاجية.

## محطة التوقف الثانية لك: منصة "الإنتاجية"

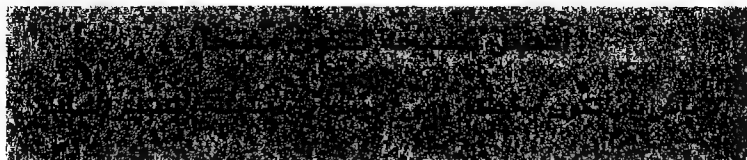
في هذه المنصة يمكنك أن تضع الكتاب الذي بين يديك جانباً وتفكر في الطريقة التي تنفذ بها التعاليم والأفكار التي استوعبتها لتوك. وبينما ترتاح، يمكن أن تكافئ نفسك للالتزام بفهم، ليس فقط المهارة الأولى المتمثلة في استخدام الشغف للتحكم في عواطفك، بل أيضاً لإضافة المهارة الثانية والأكثر صعوبة، وهي تحويل التفكير السلبي إلى تصرف إيجابي.

الآن يمكنك التوقف لبعض الوقت للتفكير فيما قرأته حتى هذه المرحلة، وكيف يمكن أن يساعدك في حياتك. وفي هذه المرحلة، ربما تريد أن تضع خطة لممارسة مهارتك الثانية المتمثلة في تغيير التفكير السلبي إلى تصرف إيجابي.

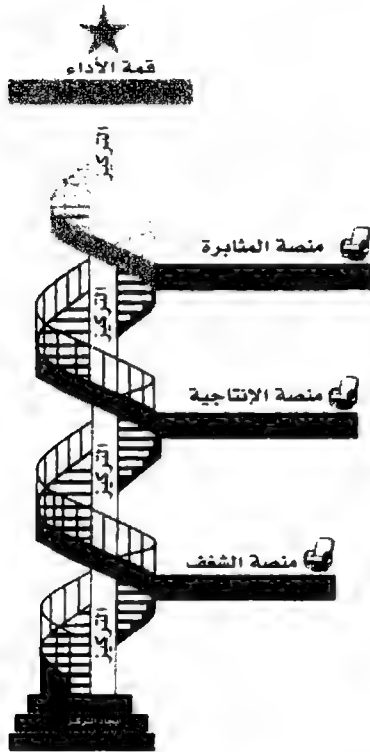
ربما تجد الآن أنك قد قرأت كل ما تحتاج إلى معرفته في هذه المرحلة ولا بأس في ذلك. فربما تكون معرفة هاتين مهارتين الأولى والثانية للتفكير والتركيز الواضحين هي كل ما تحتاج إليه في الوقت الحالي؛ وبالتالي قد تكون راضياً أن لديك ما تريده لتحقيق أهدافك. إذا كنت سترحل الآن، فإنني أتطلع لرؤيتك مرة أخرى قريباً إذا قررت أن تزيد من مهاراتك والمواصلة إلى منحنى التعلم التالي والنهائي.

سنبدأ هذه المرحلة التالية مع افتراض أن تركيزك متوافق مع تحقيق هدفك، وأنت شغوف بتحقيق ما تريده، وأنت متمكن من التفكير النقدي والتأملي - أنك بارع على نحو خاص في تحويل التفكير السلبي إلى تصرف إيجابي.

ومع هذه العقلية، فقد صرت مستعداً للاستفادة من نقطة قوتك  
التالية والنهائية لتحقيق هدفك: المثابرة.



## منحنى التعلم الثالث: المثابرة



أهنتك على الوصول إلى المستوى الأعلى من سلمك. أنت تقترب من قمة الأداء التي ستمكن فيها من استخدام "فطنة سلمك الحلزوني". وهي ليست الفطنة التي تعرف كيف تستخدمها بعد انتهاء الموقف،



لكن الفطنة التي تستطيع استخدامها بكفاءة تكون في اللحظة التي تكون فيها في أشد الحاجة إليها، خلال الحدث أو تلك المناقشة أو ذاك الاجتماع الذي تصمم فيه على الفوز بذلك المشروع أو تحقيق النتيجة التي تريدها.

فمن خلال استخدام شغفك وإنتاجيتك، فأنت في طريقك نحو تحقيق الإمكانيات الكاملة لتفكيرك الواضح. أما هنا فهذه هي المرحلة التي تتعلم فيها التغلب على الأخطاء الأكثر صعوبة في التفكير والتي تعوق التركيز الواضح. وهنا ستتعلم الاعتماد على ماثرتك كي تكون قادرًا على استخدام المنطق المتروى في المواقف المحترمة. واستخدام المثابرة في هذه المرحلة يعني أن تكون قادرًا على تقييم الخيارات كي تتقي الخيار الذي يحقق لك أقصى استفادة.

هدف في هذا الفصل هو أن أشرح لك الطريقة التي يمكنك بها التعرف على أخطاء تسعة شائعة في التفكير والتغلب عليها من خلال أربع صفات ضرورية للشخصية: إذا أمكنك التعامل مع الأخطاء في التفكير "في اللحظة الحاضرة"، فستكون لديك قوة الوضوح التام والتأثير الشخصي العظيم. وبعبارة أخرى، ستكون قادرًا على اتخاذ القرار عندما تحتاج إلى ذلك، استنادًا إلى تفكير سليم ورصين.

وحتى هذه المرحلة، لقد استطعت من خلال التفكير الواضح أن تحقق أول جانبيين من الطريقة الثلاثية ACT:

- *Advance (A)* المضي قدمًا نحو تحقيق هدفك: من خلال التأكد من أن شغفك يسيطر على عواطفك.
- *Champion (C)* دعم هدفك: من خلال تحويل التفكير السلبي إلى تصرف إيجابي.

والآن حان وقت:

- *Take Control of your Action (T) التحكم في أفعالك:*  
وهذا هو العنصر الذي تعمل فيه على الجانب الأصعب الحافل  
بالتحديات من التفكير الواضح - وهو قدرتك على التفكير "في  
اللحظة الحاضرة" و"في الحال" لتحقيق أهدافك. والآن حان  
الوقت الذي ستركز فيه على قدرتك على الفعل.

## الأخطاء التسعة الشائعة في التركيز التي تصرف الانتباه عن التفكير الواضح

فيما يلي أخطاء التفكير أو حيل التلاعب التسع الأكثر شيوعاً التي  
تجعلنا نفقد تركيزنا. وقد أدرجت هذه الأخطاء التسعة تحت ثلاثة  
عناوين بسيطة - أصدقاء زائفون، وهجمات شخصية، وفكر منهك -  
والتي أتمنى أن تكون بمثابة أداة جيدة تساعدك على التذكر:

- أ. الأصدقاء الزائفون يتضمنون:
  - (١) المرجعية الزائفة
  - (٢) المعضلة الزائفة
  - (٣) السبب الزائف
- ب. الهجمات الشخصية تتضمن:
  - (٤) الإساءة والصورة النمطية
  - (٥) المزيج الثلاثي (الخوف وعدم اليقين والشك)
  - (٦) أنت مخطئ، إذن أنا محق
- ج. التفكير المنهك يتضمن:
  - (٧) اللغة الاصطلاحية
  - (٨) المقارنات الزائفة
  - (٩) التكرار

---

## أربع صفات تحتاج إليها للتغلب على الأخطاء التسعة في التفكير

---

ربما تدرك بعضاً من هذه الحيل أو الأخطاء في التفكير من أسمائها البسيطة. وبالنسبة للقراء الذين اطلعوا على كتابي *Quick Thinking* *On Your Feet*، ستلاحظون أنني أضفت أربع صفات هنا استكمالاً للمعلومات في كتابي السابق. وهي:

- ❖ استقلال العقل
- ❖ الشجاعة
- ❖ القدرة على المواصلة
- ❖ التفكير في الصورة الشاملة.

دوري في "منحنى التعلم" النهائي على سلمك هو أن أبين لك الطريقة التي يمكنك بها تحقيق هذه الصفات من خلال العمل على المهارات التي تحتاج إليها للتغلب على تلاعب الآخرين ومقاومتهم عندما تحاول التأثير عليهم.

وتعد الصفات الأربع المذكورة آنفاً ترياقاً للتفكير المشوش والأخطاء في التفكير التي تقابلها في هذا المستوى في قدرتك على التركيز. سيتم اختبار قوة تركيزك، أحياناً لأقصى مدى، لكن في هذا الجزء من السلم ستجد الأدوات اللازمة لشق طريقك حتى تصبح في أفضل حالاتك وتصل إلى قمة أدائك.

هذه الدرجة من التفكير الواضح تساعدك على تحقيق تأثير شخصي قوي وهادئ يخلق مجالاً من الأمان والحماية للآخرين. وكما يمكنك أن ترى في شكل ٩، فإن هذه القدرة على التعامل مع التفكير

المشوش وراء "الجهل" أو "اللامبالاة" أو "الغضب" أو "اللوم" أو "الارتباك"، هي ما يقودنا إلى إحداث تأثير شخصي عظيم. والشخص الذي يمتلك هذه القدرة ربما يكون بمثابة ملاذ للآخرين. إن الصورة المجازية للمظلة مثيرة للاهتمام من حيث الشخص الماهر في تجنب التفكير المرتبك أو المشوش والقادر على منع هذه القوة الهدامة من أن "تهال كالمطر" على الآخرين، وهو بهذه الطريقة يستطيع التفكير على مستوى أعلى والارتقاء بالآخرين إلى ذلك المستوى الأعلى والأوضح أيضاً.

يمكنك من خلال التفكير الواضح أن تتخلص من الفوضى المتواصلة والضوضاء المحيطة في الاجتماعات، وبالتالي تحافظ على تركيزك وتركيز جميع المشاركين منصباً على أهم ما يلزم تحقيقه. إذن كيف تعمل هذه الصفات الأربع؟ كل صفة من هذه الصفات لديها وظيفتها الخاصة وكل صفة تتعلق بما يمكن تحقيقه من خلال التغلب على الأخطاء في التفكير التي تقود إلى اتخاذ القرارات أو معالجة المشكلات بأسلوب غير صحيح. فربما تكون قادراً على استخدام "استقلال العقل" للتعامل مع حيل التلاعب والتفكير الزائف، لكنك أيضاً - وبلا شك - ستزيد من قوتك الشخصية؛ لأنك ستصبح أكثر مرونة تجاه مثل هذه العقبات.

- من خلال التعامل مع الأصدقاء الزائفين والتغلب عليهم، ستحقق استقلال العقل.
- من خلال التعامل مع الهجمات الشخصية والتغلب عليها، ستبني شجاعتك وقدرتك على المواصل.
- من خلال التعامل مع الفكر المنهك والتغلب عليه، سوف تجسد التفكير في الصورة الشاملة.



شكل ٩: مظلة التأثير الشخصي

وهكذا، فمع التفكير الواضح ستكون لديك تجربة ثائية. من ناحية ستنمي مهارات تفكيرك التحليلية، ومن ناحية أخرى ستنمي أربع صفات شخصية قيمة للغاية.

وكما يتضح في قصتي عندما كنت طفلة في السادسة، ومدى الإثارة التي كنت أشعر بها وأنا أواجه التحدي لأضع حصي في صندوق، يمكن للتركيز أن يكون تجربة تعليمية مريحة وممتعة. ويمكن أن يتحدانا بطريقة نتعلم منها أن نطور أنفسنا وصفاتنا وقدراتنا إلى مستوى أعلى - مستوى ربما لم نكن نعتقد أنه من الممكن بلوغه. تذكر أن قوة الإرادة ليست مجرد مهارة؛ بل عضلة. وأتمنى أن تستمتع برحلتك وأنت تقويها على طول الطريق.

---

## كيف تحقق التفكير الواضح في مواجهة الأخطاء التسعة في التفكير؟

---

يهدف هذا الجزء إلى إطلاعك على كيفية ظهور الأخطاء التسعة للتفكير وإعطائك خيارات بشأن كيفية الحفاظ على هدوئك وتركيزك، وعلى عكس الاعتقاد الشائع، فإن الكفاءة في التفكير الواضح لا تتعلق بكونك "سريعاً" أو "مواكباً" للمستجدات في معرفة ما يجب قوله أو فعله؛ فالتفكير السريع عادة ما يتبدى ويتضح أكثر من خلال الحضور الهادئ للغاية.

أنت تلاحظ زملاءك أو أصدقاءك الذين يظلون مركزين في الاجتماعات ويظهرون هدوءاً عظيماً واهتماماً بالالتزام بالموضوع ويصلون إلى استنتاجات أفضل للجميع؛ فكونك فعالاً في التفكير

الواضح يعني أحياناً ألا تتحدث كثيراً؛ فالنجاح هو القدرة على أن تظل هادئاً في حين تصدر عن الآخرين ردود أفعال واستجابات مبالغ فيها تجاه معلومات غير منطقية.

عندما تريد أن تظل مركزاً، فأفضل شيء تفعله هو أن تأخذ نفساً عميقاً لإعطاء نفسك الوقت للتفكير، وليس لتقوم برد فعل.

ولمساعدتك على التعلم، ابتكرت الصيغة التالية. لكل خطأ في التفكير ستجد:

- ❖ وصفاً لكيفية حدوثه.
- ❖ استجابة موجهة: الطريقة التي يمكنك بها "أن ترد بثقة".
- ❖ تمريناً: مثلاً لقصص ومعضلات من واقع الحياة تحتوي على خطأ لتعلق عليه. سأقدم إجاباتي أيضاً، لكني أريدك أن تقدم ردك أولاً، قبل أن تنظر إلى إجابتي.
- ❖ ورقة عمل شخصية: لتسجيل تحدياتك وردودك لاستعراض عضلات تفكيرك الواضح.

سنتناول كذلك بعض الأخطاء في التفكير في شكل اختبارين، كي تستمتع بالطرق والأساليب المختلفة للتعلم.

إن بعضاً من هذه المواقف التي تنطوي على مشكلات أرسلها لي أشخاص في مواقف عمل عادية بصفتي محررة عمود القراء لمجلة تسمى د/بليو/إم بي ([www.womenmeanbusiness.com](http://www.womenmeanbusiness.com)). وهي مشكلات حقيقية أعتقد أنها شائعة للغاية؛ ولذا أعتقد أنك ستفهمها بسهولة وأنها يمكن أن تشكل تمارين جيدة لك لاستيعاب معنى الأخطاء في التفكير والتلاعب اللذين يعكران صفو تركيزنا وتفكيرنا الواضح. ليس علينا أن نتفق في إجاباتنا؛ فهناك إجابات صحيحة عديدة على هذه الأخطاء في التفكير وطرق عديدة مختلفة للتغلب عليها.

أتمنى أن تتمكن من إضافة أساليبك الخاصة في التعامل معها إلى أساليبك كي تزيد من أدوات تعلمك الفردية والشخصية.

كلمة تحذير بشأن التعامل مع التلاعب: بشكل عام، من الأفضل ألا تقوم برد فعل تجاه هذه الحيل بأن تحاول أن تصطدم بها بشكل مباشر؛ فالتفكير الواضح لا يتعلق بكونك "محققاً" والحرص على جعل الجميع يعرفون ذلك أيضاً بل التفكير الواضح يتعلق بمعرفة ما تركز عليه والبقاء على ذلك المسار. هناك حكمة في التفكير الواضح تتيح لنا أن نرى ما هو الأكثر أهمية في كل موقف والطريقة التي نظل بها مركزين لكي نحققه. ومثل رئيس مجلس الإدارة الجيد في الاجتماعات، فإن قدرتنا على النجاح مبنية على معرفة الهدف النهائي والتأكد من أننا لا نحيد عنه على طول الطريق. سأقولها مرة أخرى، إن أفضل طريقة للتعامل مع أي مشتتات في التفكير أو انحرافات له هي أن تظل هادئاً - دائماً. إذا حاولت أن تظهر لشخص معين أنه يستخدم هذه الأخطاء في التفكير، فربما تجد أنك أمام موقف أكثر صعوبة؛ لأنه أحياناً (وليس دائماً) لا يدرك الأشخاص أنهم يتلاعبون بالموقف من خلال التفكير بطريقة غير صحيحة. وأحياناً لا يدركون بالكامل أنهم ربما يشعرون بأنهم يتعرضون لهجوم إذا حاولت أن توضح لهم ما يفعلون.

عندما تبين للرجل أنه مخطئ، وأن ما يقوله ويفكر فيه غير صحيح... فأنت تشعره بمرارة، تفوق تلك التي كان سيشعر بها لو وجهت إليه تعبيراً وقعاً أو مهيناً.

آرثر شوبنهاور، مقالة، The Art of Always Being Right

من كتاب *Parerga and Paralipomena*



إذا كنت تريد التأثير على الآخرين، فمن المهم للغاية أن تتذكر أنه من أجل تحقيق نتائج قوية، مهما كنت قويًا، عليك أن تعامل الآخرين - وخصوصًا المغرورين منهم - بأكبر قدر من الاحترام.

وكما سترى في شكل ١٠ التالي، فحتى مع تفكيرك الرائع، قد تشعر بأنك ضخم كسفينة تجتاز بحرًا من المياه المضطربة أو المتجمدة، لا تنس قصة سفينة تيتانك وكيف استطاع جبل جليدي تحطيم تلك السفينة التي كان يُعتقد أنها لا تقهر. وبالمثل، فمن المحتمل أن ما تنتظر إليه على أنه مجرد مشاعر غرور متناثرة لديه القدرة على تدميرك، وربما تفعل ذلك في أي موقف صعب من مواقف إدارة التغيير.

إن معاملة الآخرين بلطف واحترام أمر بالغ الأهمية. عندما تواجه تلاعبًا، وعندما تتعامل مع تفكير معيب، فأنت لا تعرف إذا كنت تتعامل مع حادث عارض أم تصرف مقصود؛ ولذا فمن الأفضل أن تتذكر أن تكون شغوفًا بهدفك ومركزًا عليه لتحقيق ما تريده؛ لأنه من السهل للغاية أن تنحرف عن مسارك في محاولة للدفاع عن غرورك.

إن أفضل طريقة لتظل مركزًا عندما يفقد جميع من حولك تركيزهم هي أن تدرك قدرتك الداخلية على البقاء هادئًا وألا تفقد أبدًا تركيزك على الموضوع. القاعدة الذهبية هي ألا تجعل الغرور يحيد بك عن مسارك - خصوصًا غرورك أنت.

---

## كيفية التعامل بالتفاصيل مع الأخطاء في التفكير

---

### الأصدقاء الزائفون

(١) المرجعية الزائفة - الترياق، استقلال العقل

كيف يحدث

قد تتكرر "المرجعية الزائفة" في شكلين:

❖ التقاليد

❖ قوة المجموعة

يعد التفكير المبني على التقاليد الجيدة - الذي تمارسه أغلبية المجتمعات الناجحة - طريقة أساسية لكيفية تقديم أفضل ما لدينا كجنس بشري. لكنه أيضاً - عندما نكون في موقف يكون فيه ثقل "التقاليد" أو "قوة المجموعة" عبارة عن أخطاء في التفكير - قد يكون سبباً في أننا قد ننخدع في اعتقاد أنهما أمران صائبان.



شكل ١٠: اجتياز "البحر المتجمد" للغرور

على سبيل المثال، التقاليد هي الطريقة التي تنتقل بها الممارسات الجيدة من جيل لآخر - الممارسات التي كانت ناجحة في الماضي وبالتالي يجب توارثها من أجل البقاء. وتكثر الأمثلة حول العثور على المأكل والملبس والمأوى. وقوة المجموعة هي الطريقة التي تعمل بها (أو من المفترض أن تعمل بها) الديمقراطيات الحديثة والتي فيها يتم التصويت على الاستعانة بالأشخاص والإجراءات أو الاستغناء عنهم بناءً على رغبة الأغلبية. والافتراض هو أنه إذا كانت هناك أغلبية تؤمن بشيء ما، فلا بد أن هذا الشيء هو الأفضل لتلك الأغلبية. قد يكون هذا أسلوباً ناجحاً إذا كان ما نصوت له جيداً حقاً، وبخصوص الأمثلة المقدمة عن التقاليد، سينجح الأمر إذا كان الإجراء الذي تمت الموافقة عليه مهماً بحق لبقائنا.

غير أن الخطأ في التفكير يحدث في "المرجعية الزائفة" عندما يكون الافتراض الأساسي الأول خاطئاً. بمعنى، إذا حاول هؤلاء الذين يستخدمون هذا التحيز للتقاليد أو قوة المجموعة أن يضغطوا لتمرير إجراء ليس في الحقيقة صائباً ويعتقدون أنه من خلال جعله يبدو تقليدياً جيداً، أو من خلال التظاهر بأن "الجميع يظنون أنه أمر جيد"، فإن هذه الأفكار وحدها ستجعله جيداً بالاهتمام. وبكلمات أخرى، ليس هناك دليل على صواب الفكرة - لكنها فقط مهيأة لتبدو جيدة من خلال الإشاعات الدسمة والآراء المثيرة!

ربما تصادف هذا الأمر في مكان العمل كنوع من الجدال القائل "نحن دائماً نفعل ذلك بهذه الطريقة". وفي المواقف التي يكون فيها الأشخاص خائفين من التغيير، عادة ما يكون هذا هو خط دفاعهم الأول، وإذا تمكنوا من حشد دعم كاف، فربما يضيفون متلازمة قوة المجموعة لجعله أكثر قوة، كأن يقولوا: "أنت الشخص الوحيد هنا الذي يعتقد أن هذه الممارسة يجب أن تتغير - نحن نقوم بها دائماً

منذ سنوات عديدة والجميع يعرفون مدى جودتها وسنكون مجنونين إذا فعلنا أي شيء بشكل مختلف، إلخ".

هل تشعر بقوة هذا حتى عندما تقرأه هنا؟ إن له تأثيراً قوياً، فماذا نفعك إذن؟

### استجابة موجّهة، من أجل أن تستجيب بثقة

إحدى الطرق هي أن تمدح زميلك لاتخاذ قرارات سابقة جيدة مبنية على المعلومات التي كانت متوافرة لديه في هذا الوقت، ثم بعد ذلك تبحث عن طرق لتأكيد القيم المتوافقة التي تربط إجراءاته ومنتجاته السابقة مع قيمك الحالية التي تؤكد الإجراءات والتغيرات والمنتجات الجديدة. وبهذه الطريقة أنت تكمل تفكيره ولا تعارضه، وهذا دائماً ما يجعل تقبله لأفكارك أسهل. فمثلاً، إذا كنت تريد أن تقدم نظاماً جديداً ولا يريد زملاؤك أن يغيروا نظامهم لأنه سريع للغاية ويوفر أموالاً طائلة، فحينئذ لابد أن تبين لهم أن نظامك سيكون أسرع وسيوفر أموالاً أكثر، إلخ.

ثانياً، من المهم أن تلاحظ أن نقاط القوة في هذه النقاشات لا تكون مبنية إلا على آراء وليس حقائق. لكن إذا استمر المتحدث في إعطائنا الحقائق والأرقام التي تبرر أن الفكرة أو أسلوب العمل هي فكرة أو أسلوب عمل جيد، فلا يعد هذا إذن خطأ في التفكير.

إن المشكلة في الآراء أنها في كثير من الأحيان قد تحجب الحقيقة وتصبح من الناحية النفسية أقوى من الحقائق المبنية على دلائل؛ مما يشوه تفكيرنا. فيما يلي مثال لقارئة كتبت إلى عمود القراء الذي أنا محررته عن مشكلتها. حاول أن تتعرف على الخطأ في تفكيرها، وقدم لها بعض الخيارات لتجد حلاً.

## تمرين

عزيزتي فاليري:

أعمل في بنك معروف، وخضع عملي مؤخراً لمراجعة تُجرى كل ستة أشهر. كان دخولي قاعة الاجتماعات مع قائد فريقتي ومواجهة المدير شيئاً لم أكن مستعدة له! لكن بوجه عام، سار الأمر على ما يرام. مشكلتي الوحيدة هي عندما طلب مني أن أقيم مستوى عملي وفق الدرجات أ، ب، ج، د، إلخ. أنا موظفة جيدة لكنني لا أرهق نفسي بالعمل؛ فلا أظل في العمل يوماً لساعة متأخرة؛ ولذا قررت أن أعطي نفسي الدرجة المعقولة ج، وهي ما يُنظر إليها في شركتنا على أنها جيدة. لكنني لم أكتشف خطئي إلا بعد أن رأيت الصدمة على وجه مديري! فقد أخبرني بأنه قد وضعني في تصنيف ب مرتفع، وكان قلقاً للغاية من أنني وضعت نفسي في التصنيف ج. وفي النهاية قرر أنه إذا كان ذلك هو كل ما أعتقد أنني أستحقه، فذلك هو ما سيضعه في تقرير الأداء الخاص بي. سيتم إجراء المراجعة السنوية للمرتبات في يناير وأنا غاضبة لأنني ربما أكون قد ضيعت فرصتي! هل هناك أية نصيحة يمكنك أن تقدميها لي؟

سيلفيا

سجل أفكارك لـ سيلفيا

عزيزتي سيلفيا،

---

---

---

---

### المخلص،

فیما یلی ردی علی سیلیفیا.

عزیزتی سیلویا،

أنا سعيدة للغاية أنك تعلمت هذا الدرس القيم في مراجعة مؤقتة ومركزة للعمل. إن مراجعات الأداء أو المراجعات السنوية للمرتبات لا تُبنى مطلقاً – وأؤكد مطلقاً – على الآراء؛ فالمراجعة الجيدة تطمح باستمرار لبناء نتائجها على معلومات حقيقية يمكن اختبارها وتأكيد صحتها.

ربما كان مديرك يساعدك على رؤية هذا من خلال سؤالك عن رأيك في هذا المستوى المؤقت، والنبأ السار أن لديك الوقت لتتداركي خطأك قبل يناير.

أولاً، تذكرني أنه ليس من الحكمة على الإطلاق أن تصنفي نفسك بناءً على "ما أستحقه". وإنتي لأتساءل إذا ما كنت تشاهدين الكثير من الإعلانات! عندما يسألك أي شخص أن تقيمي أداءك، عليك أن تفعلي ذلك بناءً على الأهداف المشتركة التي تمت الموافقة عليها في بداية العام، مستخدمةً أمثلة من العمل تتطابق تمامًا مع توصيفك الوظيفي وإطار عمل مسارك المهني.

إن راتبك من أهم أصول حياتك يا سيلفيا، ولذا دعينا نر كيف يمكننا أن نتأكد من الحصول على أفضل ما هو متاح. إليك بعض النصائح لمساعدتك في يناير في المراجعة السنوية.

- ضعي دائماً نصب عينيك الأهمية البالغة للمراجعة السنوية للمرتبات؛ فهي ستقرر مقدار النقود التي ستحصلين عليها، وهذا هو الهدف النهائي من عملك. فتساء كثيرات يصعدن السلم برواتب أقل بكثير من رواتب نظرائهن من الرجال.
- اتصلي بقسم الموارد البشرية واطلبي مقابلة أحد أعضاء القسم ليحدد معك العمل الذي يجب أن تقومي به بالضبط لتحصلي على درجة "ممتاز" أو "أداء بارع" أو أية أنواع أخرى من الدرجات.
- وأخيراً، تأكدي من أنك تقومين بهذه المهام واحتفظي بدفتر يوميات لكل العمل الذي تقومين به ما بين الآن ويناير القادم، وسجلي أمثلة العمل التي تظهر أنك حققت الدرجات المطلوبة.

إذا قمت بهذه المهام الثلاث، فستكون لديك أدلة واقعية في المراجعة السنوية للمرتبات في يناير لتظهري أنك تستحقين الراتب الذي ترغبين في الحصول عليه.

بالتوفيق، يا سيلفيا



لاحظ أنه في هذا الرد على سيلفيا أنتي قد أكدت الفرق بين الحقائق والآراء، وهو أمر ضروري للتخلص من المرجعية الزائفة. يكمن الخطأ في تفكير "سيلفيا" في أن اعتقادها بأنها ليست جيدة في وظيفتها كان مبنياً على آرائها التقليدية عما يعنيه أن تكون موظفاً جيداً: "البقاء في العمل لساعات متأخرة" أو "الإرهاق في العمل". كذلك ستلاحظ أنها أعطت لنفسها درجة "ج" التي اعتقدت أن الشركة تعتبرها أمراً جيداً (قوة المجموعة)، وهو أيضاً رأي آخر. من القواعد البسيطة والقوية للغاية في الوقت نفسه أن تفصل دائماً الحقيقة عن الآراء عندما تبحث عن المرجعية الصحيحة.

من المهم أن تتبّه لمثال سيلفيا كي تستطيع رؤية أنها هي من استخدمت هذا الخطأ في التفكير المتمثل في "المرجعية الزائفة"، وأنها هي الجاني والضحية لهذا الخطأ؛ وبالتالي فهي لا تستطيع لوم شخص آخر على مآزقها. من المهم أن نتذكر أنه ليس الآخرون فقط هم من قد يتلاعبون بنا للتوصل إلى استنتاجات خاطئة، فيجب أن نكون حذرين لأنه أحياناً نكون نحن أيضاً المتسببين في معاناتنا!

### ورقة عمل شخصية

فيما يلي ورقة عمل لك لتستخدمها لتحكي قصتك عن تجربتك مع خطأ التفكير المتمثل في "المرجعية الزائفة" بصورتيه: "التقاليد" أو "قوة المجموعة"، كما حدث لك.

**التحدي:** لماذا شعرت بأن الموقف كان يمثل تحدياً؟ ما الأشياء التي مثلت صعوبة فيه؟ لماذا كان هذا تحدياً لك؟

---

---

---

الاختيار: لماذا اتخذت الاختيار الذي اتخذته؟ وكيف كان شعورك  
حياله؟

النتيجة: ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا  
تعلمت منها؟

---

---

---

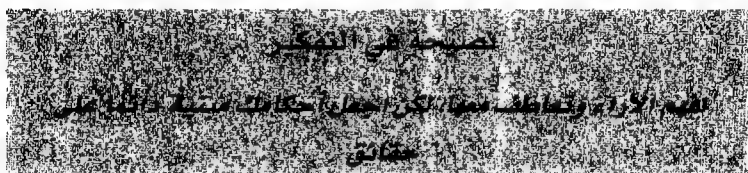
---

---

---

---

---



## ٢) المعضلة الزائفة - الترياق، استقلال العقل

### كيف يحدث؟

يأتي العنصر الثاني من عناصر التفكير الزائف متخفياً في شكل خلق معضلة زائفة لنا. والتعبير الشهير "بين المطرقة والسندان" هو ما يمكن أن تشعرك به تجربة المعضلة الزائفة - فتحس كأنك عالق أو مضغوط أو مشلول، وبالتالي لا يمكنك التفكير على الإطلاق. وعندما يحدث هذا، تصبح بلا تفكير واضح وتعود إلى "أسلوب البقاء" والذي تكفي فيه بإبداء رد فعل تجاه ما يحدث، بدلاً من التأمل فيما يحدث. ويمكن أن تتساق إلى أساليب البقاء التقليدية التي تشمل أسلوب الفرار أو أسلوب القتال، أو التشتت أو الجمود.



شكل ١١ : استقلال العقل

فيما يلي أحد أوصاف هذا النوع من التلاعب أو الخطأ في التفكير: تنشأ المعضلة الزائفة عندما نسمح لأنفسنا بأن تقنعنا بأنه يجب علينا أن نختار بين خيارين، يستبعد أحدهما الآخر، في حين أن ذلك ليس صحيحاً. وبوجه عام، عندما يتم استخدام هذه الإستراتيجية، فإن أحد الخيارين يكون غير مقبول ومكروهاً، بينما الآخر هو الخيار الذي يريد المتلاعب أن نختاره. ومن يستسلم لهذا الفخ فقد اتخذ بذلك اختياراً مفروضاً؛ ولذا يكون بلا قيمة تذكر.

ذلك هو أحد الأمثلة على المعضلة الزائفة، وربما هو المثال الأكثر وضوحاً. لكن هناك أشكالاً مختلفة عديدة عليك أن تكون مدركاً لها.

- الاختيار غير العقلاني (كما هو مذكور أعلاه).
- الاختيار العقلاني (عندما يبدو الأمر كأنه يُطلب منك أن تختار بين تصرفين مرغوبين بالقدر نفسه – لكنك أعطيت اثنين فقط من بين الكثير من الخيارات، وهذان الخياران قد تم بالفعل حصرهما لتوافق على أحدهما).
- موقف "أنت اتخذت القرار بالفعل، فعلى أي شيء وقع اختيارك" (كأن تكوني في متجر ويسألك البائع: "ما مقاس الفستان الذي تريدينه يا سيدتي؟" – وهذا يشير إلى أنك اخترت بالفعل أن تشترى فستاناً).
- اختيار أحد الأمرين (مثلاً عندما يتم إقناعك بأنك يجب أن تختار واحداً فقط من خيارين، في حين أنه يمكنك الحصول على الاثنين).
- متلازمة "ليس هناك اختيار" (كأن تسأل طفلاً إذا كان يريد أن ينام في السادسة أم السادسة والنصف – هم سينامون متى يشاءون...).

مرة أخرى، قد يكون بعض من هذه الأمثلة مألوفاً لك، وقد يكون من المهم أن تتوقف هنا وتلاحظ ما هو المثال بالتحديد الذي تجده الأكثر

صعوبة، أو ما هو المثال الذي تجد أنك تستخدمه بشكل أكثر تكررًا مما تود الاعتراف به. (وخصوصًا إذا كان لديك أطفال!).

فمثلاً، أنا أجد "الخيار العقلاني" في هذا النوع من الأخطاء في التفكير هو الأصعب. ولأنني أفكر في الغالب بشكل عقلائي، فإذا كان أمامي أن أختار بين خيارين مرغوبين بالقدر نفسه، فإنني أميل إلى التفكير في محاولة تحديد أيهما هو الأفضل، لا يخطر في بالي مع الأسف أنه قد يكون هناك خيار ثالث أو رابع أو حتى خامس لم أضعه حتى في الاعتبار.

احذر من حصر الاختيارات واطلب دائماً أن يتم إخبارك إذا كان هناك مزيد من الخيارات. إذا كنت أمام اختيار قد تم حصره بالفعل، فهذا دليل على أن الشخص الذي يعرض عليك الاختيار قد فكر نيابة عنك بالفعل، وبهذه الطريقة فهو يمارس المرجعية الزائفة عليك.

### استجابة موجهة: من أجل أن تستجيب بثقة

إن أفضل طريقة للتغلب على هذا التلاعب في تفكيرك هي أن تسأل نفسك إذا كنت على إدراك تام بكل الخيارات المتاحة أمامك. وأفضل سؤال تطرحه على هؤلاء الذين يقدمون لك اختيارات محدودة هو السؤال الذي يسعى لاكتشاف مدى سعة البحث الذي أجراه للوصول إلى هذه الاختيارات واستنتاجه النهائي لهذين الخيارين.

وقد تقع كذلك في هذا الخطأ في التفكير بنفسك عندما تشعر بأن هناك موقفاً معيناً يستنزفك عاطفياً. فربما تشعر بأنه ليس أمامك خيارات. وتشعر بأنك محاصر وتعتقد أنه لا يوجد مخرج. لكن أقولها مرة أخرى، إن مشاعرك هي من تخدع فكرك؛ لأن هناك دائماً طريقة أخرى لم تفكر فيها – فتفكيرنا ليس شاملاً أو حصرياً. وهناك دائماً

أفكار جديدة وطرق جديدة لم نفكر فيها، وهناك مغزى من خيالنا - أن يمدنا بالقوة المتزايدة للبحث عن اختيارات أكثر وأفضل وأوسع نطاقًا، فأرجوك أن تستخدمه.

واليك مثالاً لقراءة أرسلت مشكلتها لعمود القراء الذي أحرره. تمتلك "سوركا" مشروعًا صغيرًا. حاول أن تحلل خطأها في التفكير وقدم لها بعض الخيارات للعثور على حل.

### تمرين

عزيزتي فاليري،

وافقت مؤخرًا على أن تلتحق بالشركة فتاة ترغب في الحصول على خبرة في العمل لتساعد على القيام ببعض أعباء العمل، وأيضًا كخدمة لصديقة لي. والإضافة الجديدة للشركة هي ابنة صديقتي. المشكلة أنها لا تؤدي عملها كما ينبغي، وأنا أفضل أن أستغني عنها عاجلاً وليس آجلاً؛ فهي نادرًا ما ترد على المكالمات الهاتفية، وتأخذ استراحات قهوة كثيرة، وألاحظ أنها تشتت الموظفين الآخرين بثرثرتها! لكن كيف سأخبرها بأنها لن تستمر هنا دون أن أخذل صديقتي التي تعتقد أنه قد تكون هناك وظيفة تنتظر ابنتها في نهاية فترة التدريب؟

سوركا

ردك على سوركا

عزیزتی سورکا،

[illegible]

المخلص،

ردی انا:

عزیزتی سورکا،

شكراً لكتابك هذا الخطاب لي. أنا متعاطفة مع معضلتك، لكنني أتمنى في الوقت نفسه أن أبين لك أنها معضلة غير حقيقية. أعتقد



أن معضلتك هي معضلة أنثوية على وجه الخصوص؛ لأنه من واقع خبرتي، فإن النساء يتفوقن على الرجال في الخلط بين الصداقة والعمل ويمكن أن يجدن أنفسهن في هذا النوع من المواقف بسهولة شديدة، دون أن يدركن سبب أو كيفية حدوثه!

إن مشكلتك يا سوركا تم وصفها بوضوح شديد في أول فصل من خطابك، فقد قلت: " وافقت مؤخرًا على أن تنضم إلى الشركة فتاة ترغب في الحصول على خبرة في العمل لتساعد على القيام ببعض أعباء العمل، وأيضًا كخدمة لصديقة لي ". ومن ثم، فإن الإجراء الذي اتخذته بإلحاق هذه الفتاة بالشركة كان له هدف مزدوج:

١ . المساعدة في القيام ببعض أعباء العمل.

٢ . تقديم خدمة لصديقة.

أن يكون لإجراء واحد هدفان فذلك أمر خطير؛ لأن هذين الهدفين يتنافسان الآن مع بعضهما البعض ويتسببان في شعورك بصراع لدرجة تجعلك غير قادرة على اتخاذ قرار.

ولكي تتغلب على هذه المعضلة، عليك أن تقرري ما هو الهدف الأهم لك هنا. ولمساعدتك في الإجابة، أعتقد أنه سيكون رقم ١؛ فأنت قبلت بإلحاق هذه الفتاة بالشركة للمساعدة على القيام ببعض من أعباء العمل. أما هدفك الثاني بأن تكوني لطيفة وتساعد صديقة لك فيعد هدفًا ثانويًا بالنسبة إلى ذلك الهدف الأول. وبالتالي فإن قرارك باستمرار هذه الفتاة في العمل - أو الاستغناء عنها - يجب ألا يكون مبنياً إلا على إذا ما كانت توقعاتك فيما يتعلق بهدفك الأول والحقيقي قد تحققت. وبعبارة أخرى، هل ساعدتك هذه الفتاة بأن قامت ببعض من عبء العمل الإضافي، وهل تعتقدين أنها ستواصل فعل ذلك في المستقبل؟

وبقراءة باقي خطابك، فإن الإجابة عن ذلك السؤال من المستبعد تماماً أن تكون "نعم". أنتِ تقولين إنها نادراً ما ترد على المكالمات الهاتفية، وتأخذ استراحات قهوة كثيرة، وتشتت موظفيك الآخرين. إذا كانت الإجابة عن السؤال المذكور أعلاه هي لا، فعليك إذن أن تستغني عنها.

أما فيما يتعلق بخوفك من خذلان صديقتك، فأعتقد أن هذا أيضاً تفكير غير صحيح؛ لأنه ليس أنتِ من خذلتها، بل ابنتها هي من خذلتها.

فكري في الأمر يا سوركّا. أنتِ فعلت كل ما بوسعك لمساعدة صديقتك؛ لدرجة أنك قدمت لابنتها خبرة العمل القيمة للغاية هذه. وذلك هو كل المطلوب منك. وكان الأمر عائداً إلى ابنة صديقتك لتثبت أنها قادرة على القيام بالعمل، ومن ثم تحصل على الوظيفة الدائمة المتاحة لديك. لكن للأسف، لم تستطع فعل ذلك وبالتالي ليست هناك وظيفة تنتظرها بعد انتهاء فترة التدريب. لقد تم إعطاؤها الفرصة، وهذا هو كل ما وعدت به، وقد قمت بذلك بسخاء كبير. لكن ابنة صديقتك هي التي أخلت بدورها في الاتفاق، وبالتالي لا يمكنها أن تحصل على ما هو أكثر من ذلك.

أريدك أن تتحدثي مع صديقتك بأسلوب هادئ وودي. أخبريها بأنك كنت سعيدة بمساعدتك ابنتها على الحصول على خبرة في العمل، لكن أخبريها بوضوح شديد بأنه ليست هناك وظيفة في نهاية فترة التدريب. وأريدك أن تخبريها بوضوح شديد بأن قرارك مبني على تصرفات ابنتها، وليس على تصرفاتك. وليس عليك أن تخوضي في التفاصيل، لكني أريدك أن تظلي حازمة في أن الموقف السليم هو على النحو الذي تصفينه. إذا كانت ابنة صديقتك غير قادرة على القيام بالعمل، فمن الأفضل لها أن تبحث عن شيء آخر يناسبها أكثر. ولا تذكرني إذا كانت ابنة صديقتك تريد حقاً الوظيفة؛ فربما ترغب هي في ترك الشركة من تلقاء نفسها.

تذكري يا سوركّا، أنه يجب ألا يكون عملك بمثابة خدمة اجتماعية. عليك، أن تحافظي على تركيز واضح منصب على إدارة مشروع مربح يحقق إستراتيجياته وأهدافه الخاصة من أجلك ومن أجل طاقم عملك الجيد. وأنا متأكدة أن صديقتك ستفهم هذا أيضاً.

بالتوفيق،

فاليري

هل لاحظت الأخطاء نفسها التي لاحظتها؟ إذا كنت تعمل مع مجموعة وتقرؤون هذه التمارين معاً، فقد يكون من المفيد إجراء مناقشة حول التعقيدات العديدة في هذا الموقف، والتي قد تقابلها أنت وزملاؤك عند العمل مع أفراد من العائلة أو الأصدقاء.

### ورقة عمل شخصية

فيما يلي ورقة عمل لك لتستخدمها لتحكي قصتك عن تجربتك مع خطأ التفكير المتمثل في "المعضلة الزائفة" كما حدث لك.

**التحدي:** لماذا شعرت بأن الموقف كان يمثل تحدياً؟ ما الأشياء التي مثلت صعوبة فيه؟ لماذا كان هذا تحدياً لك؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

الاختيار: لماذا اتخذت الاختيار الذي اتخذته؟ وكيف كان شعورك  
حياله؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

النتيجة: ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا  
تعلمت منها؟

---

---

---

---

---

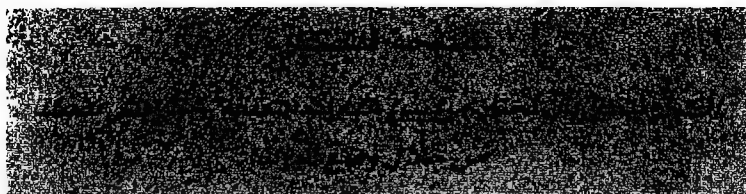
---

---

---

---

---



### ٣) السبب الزائف – الترياق: استقلال العقل

كيف يحدث؟

ربما قد لاحظت أن معضلة "سوركا" تحتوى أيضاً على جانب من السبب الزائف فيها، وهو الميل إلى الاعتقاد بأننا السبب في مشكلة ما، في حين أننا في الواقع عالقون فقط في المشكلة، ونلعب دوراً صغيراً في تسلسل الأحداث. وهذا عنصر زائف آخر في تفكيرنا، والذي من الممكن أن يشل تفكيرنا ويوقفه تماماً.

قد نقع ضحية لهذا النوع من التفكير الزائف عندما نشعر بضعف شديد أو انعدام في الثقة. عندما نكون في مثل هذه الحالة، يمكننا أن نفترض بسهولة أننا لا نكون مسيطرين على تفكيرنا وبالتالي نعتقد أننا السبب في أي شيء وكل شيء يسير على نحو خاطئ. وفي أماكن العمل قد ينتج هذا عن ترسخ ثقافة اللوم. وفي الأمثلة الأشد وطأة، يمكن أن يقود إلى التمر إذا كان هناك شخص أو قسم أو قطاع واحد يتم توجيه اللوم له باستمرار لانخفاض الأداء التنظيمي الشامل أو ضعفه. وهذا الخطأ في التفكير يكون قوياً على وجه الخصوص في الأوقات السيئة عندما يبحث كل شخص عن شخص ما أو شيء ما ليلومه لعدم تحقيق النجاح. وهذا الشكل من التلاعب يدمر القدرة على تحقيق التركيز الواضح لتكون قادراً على معالجة الأسباب الرئيسية للمشكلات وبالتالي تجد الحلول المستديمة لتمضي قدماً.

إن العيب الأساسي في السبب الزائف هو أن تعتقد أنه لمجرد أن حدثًا قد سبق حدثًا آخر، فهذا يعني أن الفعل الأول تسبب في وقوع الثاني. ولكي تتغلب على هذا الخطأ النابع من التلاعب، فمن المهم أن تدرك وتذكر أنه يمكن للحدثين أيضًا أن يأتيا معًا في تسلسل بسيط للأحداث، دون أن يكون الأول سببًا في حدوث الثاني، كما في تعاقب الليل والنهار مثلاً. فنحن نعرف أن النهار لا يتسبب في حدوث الليل، لكن أحدهما يتبع الآخر في تسلسل بسيط للأحداث.

غير أنه أحياناً في مواقف العمل لا يتضح تماماً ما إذا كان هناك تصرف سابق تسبب في مشكلة معينة أم لا. وبالتالي فإن هذا الخطأ في التفكير قد يصبح دافعاً قوياً إلى توجيه اللوم بينما لا يوجد ما يستحق اللوم بشأنه. فمثلاً، إذا كنت تعمل في بنك وصرفت قرضاً إلى عميل، وبعد ثمانية عشر شهراً تعثر القرض وتخلف العميل عن الدفع، فربما يتم استدعاؤك إلى اجتماع للمؤك على قرارك السيئ. لكن هل كان القرض سبباً في التخلف عن السداد؟ إن الحدث الثاني لم يكن ليقع دون الأول، لكن ليس من المنطقي استنتاج أن الحدث الأول قد تسبب حتماً في الحدث الثاني. قد تكون هناك أسباب عديدة لتخلف العميل عن السداد ليست متعلقة بقرار منح القرض.

في وقت القيام بإجراءات ضمان القرض، اجتاز العميل جميع المعايير المطلوبة للحصول عليه. ولأنه استوفى جميع الشروط التي وضعها البنك، فإن قرار منحه القرض كان قراراً جيداً. وفي وقت لاحق، طرأ شيء جديد على الموقف وكان سبباً في تعثر القرض. فمثلاً، ربما لم يحقق العميل المبيعات المستهدفة، أو ربما واجه مشكلات في التحكم في الائتمان لم يكن من الممكن التنبؤ بوقوعها في وقت اتخاذ منح القرض (ربما بسبب إفلاس أحد الضامين أو غيرها من الأمثلة).

إذا وجدت نفسك عالقاً في هذا النوع من الخطأ في التفكير ، سواء كان نابعاً منك أو تسبب فيه الآخرون ، فمن المهم أن تتوقف للحظة لتفكر بعمق في علاقة تصرفاتك بالمشكلة الحالية . وأنا أقول إن هذا الخطأ يمكن أن يكون نابعاً منك أو تسبب فيه الآخرون ؛ لأننا في كثير من الأحيان نجلب هذا التفكير الخاطئ لأنفسنا عندما نشعر بأننا السبب في وقوع كارثة ما ؛ لأننا نشعر بالذنب أو نعتقد أنه كان يجب أن نقوم بالمزيد ، إلخ . إن الذنب قد يكون ، ويجب أن يكون محفزاً يخبرنا بأننا قد ارتكبنا خطأ ما كي نكون يقظين ونغير سلوكنا ( على الرغم من أنني أجد أحياناً أن أعظم المتسببين في حدوث المشكلات لا يشعرون بأي ذنب على الإطلاق ) . غير أنه بسبب انعدام الثقة ، قد يعتقد بعض منا أنهم سبب كل كارثة لمجرد أنه قد صادف وجودهم نطاقاً قريباً منها .

### استجابة موجهة : من أجل أن تستجيب بثقة .

إن إصلاح هذا الخطأ وإعادة تركيز أفكارك على ما يحدث فعلاً في موقف معين أمر بسيط للغاية ؛ فكل ما تحتاج إلى فعله هو أن تطرح السؤال : أين العلاقة السببية بين هذه المشكلة التي تواجهنا الآن والتصرف أو القرار السابق الذي اتخذته أنا ؟ " تذكر ، يمكنك رؤية تسلسل الأحداث - حدث يسبق الآخر . لكن النقطة الأساسية هي أن تتحقق مما إذا كان أحد الأحداث قد تسبب في وقوع الآخر .

إذا وقعت ضحية لتلاعب شخص آخر ، فهذا السؤال هو الطريقة الأساسية للتأكد من ألا يتم توجيه لوم إليك على شيء لم تفعله . عليك ببساطة أن تسأل من يتهمك : " إنه لأمر مثير ، كيف تربط بين هذا الموقف "الإشكال" وبين قراري ؟ وعليك أن تتوقف حينئذ وتنتظر رده . لا تحاول أن تبرر أفعالك بأن تقول : " حسناً ، لدينا مشكلة هنا .

لكن دعونا لا نواصل تحليل الأسباب والحيثيات، ولنركز طاقاتنا فقط على إصلاحه " - فتحدثك بهذه الطريقة يعني أنك تقبل بأنك المسئول عن المشكلة، في حين أنه لا يوجد في الحقيقة دليل على ذلك.

إذن، إذا كنت متهمًا، فاطرح دائمًا السؤال، وانتظر ممن يتهمك أن يبرر اتهامه. إذا لم يستطع ذلك، فهو مخادع أو يستخدم هذا الخطأ في التفكير، وربما دون أن يدرك هذا. ومسئوليتك هي أن تشير إلى أن تصرفاتك ليست سوى جزء من سلسلة من الأحداث وأن من يتهمك عليه أن يقدم أدلته على وجود علاقة سببية. وبطبيعة الحال، إذا تمكن من يتهمك بأن يقدم لك أدلة كاملة تثبت أنك السبب الحقيقي في حدوث مشكلة ما، فهو لا يستخدم التلاعب هنا، وعليك أن تتأسف في الحال.

إليك مثالاً على هذا التلاعب في قصة "مارك". اقرأ ما سيقوله وبعد ذلك، وبينما تتدرب على هذا الخطأ في التفكير، أريد منك أن تكتب ما يمكن أن تقوله لـ "مارك" لمساعدته على فهم هذا الخطأ وما يمكن أن يفعله في مواقف مشابهة في المستقبل.

يعمل "مارك" مدرس رياضيات في إحدى المدارس تتراوح أعمار الطلاب فيها من الخامسة عشرة إلى السابعة عشرة. وفي وقت ما، كانت هناك اضطرابات مهنية في المدرسة، وقرر المدرسون تنظيم إضرابات قصيرة لمدة يوم أو يومين خلال شهري فبراير ومارس: كان إجمالي أيام الإضرابات أربعة أيام. وفي شهر سبتمبر التالي، كان هناك انخفاض حاد في عدد الطلاب الجدد. تم عقد اجتماع، قام فيه أحد الحاضرين وألقى حديثاً انفعالياً للغاية حول كيف أنه كان يعرف أنه ما كان يجب أن ينظموا إضرابات. وأضاف: "انظروا إلى الضرر الذي أحدثته الإضراب". ولأنهم جميعاً كانوا يشعرون بذبذبة شديد تجاه مشاركتهم في الإضراب، فلم ينطق أحد من الموجودين





---

---

---

---

---

---

المخلص:

### ورقة عمل شخصية

فيما يلي ورقة عمل لك لتستخدمها لتحكي قصتك عن تجربتك مع الخطأ في التفكير المتمثل في "السبب الزائف" كما حدث لك.

**التحدي:** لماذا شعرت بأن الموقف كان يمثل تحدياً؟ ما الأشياء التي مثلت صعوبة فيه؟ لماذا كان هذا تحدياً لك؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

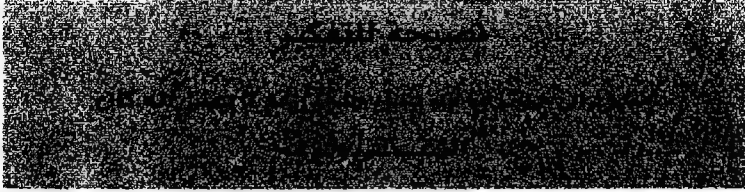
---

**الاختيار:** لماذا اتخذت الاختيار الذي اتخذته؟ وكيف كان شعورك حياله؟

[illegible]

النتيجة: ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا تعلمت منها؟

[illegible]



## الهجمات الشخصية

يمكن "للهجوم الشخصي" أن يلحق بك أذى كبيراً؛ حيث إنه يصرف تركيزك عن القضية لينصب على غرورك. ولكي تتعامل بنجاح مع هذا النوع من التلاعب، عليك أن تستخدم شغفك للتحكم في عواطفك.

## ٤) الإساءة والصورة النمطية – الترياق: الشجاعة والقدرة على المواصله

كما رأيت في درجاتك الأولى في "تدريب السلم الحلزوني"، فمن المهم للغاية عندما تقابل هذا النوع من التلاعب أو الخطأ في التفكير أن تستخدم شغفك للتحكم في عواطفك. ويمكن تلخيص هذا الخطأ في التفكير في خمس كلمات – أخذ الأمور على محمل شخصي – وهو يمكن أن يحيد بك تماماً عن المسار الصحيح ويجعلك تخسر قوة تفكيرك الممتازة وشغفك تجاه الإنجاز.

عندما نأخذ الأمور على محمل شخصي، فإن تركيزنا يتغير ١٨٠ درجة. وبالتالي، فبدلاً من أن ينصب اهتمامنا على هدفنا المستقبلي، يتحول تركيزنا لينظر إلى غرورنا الذي يدفعنا من الخلف. فبدلاً من أن يتم توجيه تفكيرنا للأمام وتركيزه على هدفنا، فإن أخذ الأمور على محمل شخصي يجعلنا نخرج عن مسارنا ونغير تركيزنا لينصب على أنفسنا وقدرتنا على تحقيق هدفنا. وهذا يمكن أن يتسبب في تعثرنا، وبالتالي عدم تحقيق أهدافنا.



شكل ١٢: الشجاعة

فكر في تلك اللحظات التي تقدم فيها أفكارك في اجتماع. إذا كنت تركز تركيزًا حقيقيًا على تقديم موضوع تعرفه عن خبرة، وتؤمن به

ولديك شغف نحوه بما يكفي للنجاح فيه، فإن تركيزك سيكون منصباً على ذلك الموضوع وليس على غرورك. لكن إذا بدأت في التفكير في قدرتك على القيام بهذه العملية والقلق بشأن ذلك، أو إذا طرح عليك شخص ما سؤالاً ووجدت صعوبة في الإجابة عنه، أو أدلى بتعليق شخصي عليك، فقد يتغير تركيزك تماماً وستبدأ في التعثر؛ لأن تركيزك أصبح منصباً على غرورك وبعيداً عن الموضوع. هذا أحد أخطاء التفكير الصعبة؛ لأنه يمكن أن يحدث بطريقتين:

- ❖ عندما نفعله بأنفسنا.
- ❖ عندما يتسبب الآخرون في وقوعنا فيه.

أ. عندما نسطو نحن بأنفسنا على تفكيرنا : كيف يحدث؟

من الصعب وصف متى نسطو على أنفسنا بهذه الطريقة؛ لأننا في معظم الوقت، عندما نأخذ الأمور على محمل شخصي زائد عن الحد، فإننا لا ندرك ذلك، وربما نبرر لأنفسنا أنه الشيء الصائب فعله. إن أفضل طريقة - اكتشفتها على مر السنين - لمعرفة متى نسطو على قدرات تفكيرك الواضح هي أن تكون واعياً بالمحفزات التي تجعلك تفعل هذا. وقد تأكد هذا لي مرات عديدة من خلال المشاركين في دوراتي الذين استمتعوا بالعمل معهم. ومؤخراً علقت "روث" - مشاركة في إحدى الدورات - على كيف أن محفزها الشخصي لأخذ الأمور على محمل شخصي زائد على الحد (وبالتالي تركز على التفكير في غرورها وليس في الموضوع) ينشأ عندما تشعر بأنها مستبعدة. وهكذا فإن "الاستبعاد" أو شعورها بأنها مستبعدة يجعلها دفاعية في الاجتماعات. وقالت سيدة أخرى في اجتماعنا إن باعثها هو عندما ترتكب خطأ في عروضها التقديمية أو المناقشات الجماعية. فباعث أن تكون مخطئة "يجعلها في حالة ذعر ولا يمكنها التفكير بوضوح.

إن القدرة على تحديد هذه المحفزات ستكون عوناً كبيراً لهاتين المشاركتين؛ لأن وعيهما يمكنهما من التحكم في كل ثانية. ويفهمان أنه ليس ما يقال في الاجتماع هو ما يضايقهما، بل رد فعلهما تجاه ما يقال، وأنهما إذا تمكنتا من التحكم في رد الفعل ذاك، فإن لديهما فرصة أفضل للعمل بشكل ناجح نحو تحقيق أهدافهما. يعد الوعي بالذات آلية تفكير رائعة لتفسح لنا بعض المجال للعمل على تهئية أنفسنا ومن ثم تحسين فكرنا عند الحاجة. وعلى الرغم من أنه قد لا تكون لدينا السيطرة التي نريدها على الآخرين، فإننا يجب أن نسعى دائماً للسيطرة على أنفسنا.

وقد يكون من المفيد أن تذكر هنا محفزاتك الشخصية. ما التصورات أو الحالات التي تؤدي إلى انفعالك وبالتالي تسلب منك تفكيرك وتركيزك الواضحين؟ فمثلاً، إذا كنت سأضيف أحد محفزاتي إلى قائمة "الاستبعاد" أو "الوقوع في الخطأ"، فإنني سأقول: "عدم التقدير" كأحد المحفزات المهمة لدي. إذا شعرت بأنني لا أحظى بتقدير، أو أن الآخرين ينالون تقديرًا أكثر مني، فهذا هو محفزي للدخول في حالة انفعالية، وبالتالي يقل فهمي لأي موقف وتقل قدرتي على التفكير بوضوح.

ما محفزاتك؟

---

---

---

---

---

---

---

---

بعد أن تدون محفزاتك، أتمنى أن يمدك ذلك الوعي بالذات بإحساس بالراحة؛ لأننا إذا تعرفنا على ما يضايقنا، فسنكون قد قطعنا نصف الطريق نحو العثور على حل.

**استجابة موجّهة: لكي تستجيب بثقة عندما تسطو أنت بنفسك على تفكيرك.**

عندما تكون واعياً بما يضايقك أو يشعرك بإحساس سيئ، يمكنك أن تقطع شوطاً جيداً من خلال التصرف بطريقة تمنع من حدوث الموقف. فمثلاً، إذا كان "الاستبعاد" يجعل "روث" مستاءة، فيمكنها أن تفعل أقصى ما بوسعها ليتم إشراكها فيما هو مهم بالنسبة لها من البداية. ويمكنها أن تعبر عن أفكارها بطريقة تتضمن نفسها والآخرين. وفي حالتني سأطالب بتقدير لعملي من خلال التركيز على بناء سمعة راسخة مع معرفة جيدة بالمنتجات وتقديم مجموعة من المنتجات لها علامة تجارية وحاصلة على براءات اختراع. وبالتالي لا يمكن أن ينشأ الموقف الذي أشعر فيه بعدم التقدير.

وهكذا، إذا وجدت أن لديك محفزاً يدفع تفكيرك إلى الانفعال، فيمكنك أن تختار التصرفات التي يمكنك القيام بها لتضمن ألا يحدث المحفز، أو إذا حدث، أن تكون لديك إستراتيجية للتحكم فيه وفي تفكيرك الواضح.

عندما تقرأ الخطاب التالي من "دون"، أريدك أن تفكر فيما قد يكون أخطاء في تفكيرها والطريقة التي سترد بها باعتبارك محرر عمود القراء. وعندما تنتهي من كتابة ردك، ألقِ نظرة على ما قلته.

### تمرين

يتعلق هذا الموقف المنطوي على مشكلة بمشاعرنا عندما نرى ترقية الآخرين على أنها تجاهل لقدرتنا على تحقيق النجاح. وهي مشكلة



شائعة للغاية تؤدي إلى الإحساس بمشاعر حقيقية من الظلم وعدم الرضا. وهذا هو ما كتبه "دون":

عزيزتي فاليري:

هناك زميلة على المستوى نفسه الذي أنا عليه حصلت على ترقية مؤخرًا. وبدون أن يبدو الأمر كأنه حقد، فإنني لا أفهم لماذا تم اختيارها لتولي منصب أعلى وليس أنا. إن ما أراه هو أنني وهي أيضًا نقوم بالقدر ذاته من العمل، وبوجه عام نعمل الساعات نفسها وعلاقتنا مع المدير طيبة بالقدر نفسه. أحيانًا تظل في العمل أكثر مني (إلى ما بعد مغادرة المدير العمل)، لكني أؤمن بشدة بالقيام بكل العمل الذي يتحتم عليك فعله ضمن الإطار الزمني المحدد لك. إنني أكره أن أفكر أنه قد تم تجاهلي لأنني أستغل وقتي بفاعلية أكبر!

كيف ترد على "دون"؟

عزيزتي دون،

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

المخلص،

هذا هو ردي على "دون":

عزيزتي دون،

إنني أتعاطف معك بحق؛ فمن الفظيع أن نشعر بأن الآخرين ينالون أكثر مما ننال من خلال القيام بأقل مما نقوم به. وهذا يتعارض مع القانون الأساسي للعدالة الطبيعية، بل يتعارض مع كل شيء تعلمناه في المدرسة أو من آبائنا: "إذا عملت باجتهاد، فستقدم"؛ ولذا، لا بد أنه من الصعب جدًا عليك أن تكوني في موقف تشعرين فيه بأنه قد تم تجاهلك على هذا النحو.

لكن هل تلك هي الحقيقة، يا دون؟ هل تعرفين حقًا ما حدث هنا؟ هل تعرفين حقًا لماذا تمت ترقية زميلتك وليس أنت؟ مع الأسف، إن الجزء الذي يتضح لي أكثر من تفكيرك في هذا الخطاب هو عدم فهمك للموقف. أنت تقولين: "إنني لا أفهم لماذا تم اختيارها لتولي منصب أعلى وليس أنا..." وتواصلين: "إن ما أراه..." إلخ. ويبدو لي أنك تصدرين أحكامًا بناءً فقط على (أ) عدم فهمك و(ب) تصورك الشخصي الذي ربما يكون خاطئًا.

فمثلًا، أنا لا أرى سوى حقيقة واحدة في خطابك وهو أنك أنت وزميلتك تعملان في مستوى واحد. بعد ذلك أحصل على معلومات انتقائية بأنك تحكمين بأن ترقية زميلتك هي حتمًا بسبب:

- مقدار العمل الذي تم إنجازه
- عدد ساعات العمل
- القدرة على تكوين علاقة طيبة مع المدير.

هل تعرفين إذا كانت هذه في الواقع هي المعايير الحقيقية لنجاحها في الحصول على ترقية؟

إن المعايير المذكورة أنفاً مبنية على تصورك لما كانت شركتك تبحث عنه، لكن هل تعرفين إذا كان هذا صحيحاً؟ لعلك تجعلين نفسك غير سعيدة بسبب افتقارك إلى المعلومات والفهم.

أعتقد أنه من أجل تخفيفي من شعورك بالضييق تجاه هذه الترقية، أريد منك أن تقابلي زميلاً لك في قسم الموارد البشرية وتناقشي معه عدم تمكنك من الحصول على هذه الترقية في هذه المرة. والسبب في أنني أقول هذا هو أنني أريدك أن "تسألي – وألا تفترضني" كي تتمكني من الوصول إلى السبب الأساسي لمشكلتك. دون، أعتقد أنك ستشعرين بارتياح أكبر إذا توصلت إلى الأسباب الحقيقية لعدم حصولك على الترقية هذه المرة (وحصول زميلتك عليها). وسيكون من المفيد لك أن تعرفي بالتحديد الكفاءات التي تتطلبها شركتك؛ فهناك الكثير من الكفاءات بجانب كمية العمل التي عليك القيام بها والوقت المستغرق في ذلك والاحتفاظ بعلاقة طيبة مع المدير. فمثلاً، ماذا عن:

- التواصل الواضح
- مهارات تأثير جيدة
- إدارة الوقت (وأنت تملكين ذلك)
- العمل الجماعي
- معالجة المشكلات واتخاذ القرارات، وأشياء أخرى كثيرة غير ذلك

اجلسي مع موظف من قسم الموارد البشرية، وقوما بإجراء تحليل لمشارك المهني والتعرف على الكفاءات المحددة التي تبحث عنها شركتك وكيف يمكن للعمل الذي تقومين به بشكل يومي أن يضمن أن تتماشى وظيفتك مع متطلبات الترقية المستقبلية. فعلى الأقل ستميلين على أساس من الحقائق يمكنك من خلاله أن تدركي بوضوح ما تبحث عنه شركتك وكيف تقدمين ذلك لهم.

التحدث مع موظفي قسم الموارد البشرية هو فكرة جيدة أيضاً لأنه في حال قد وقع ظلم في موقفك، فسيوضح ذلك إلى موظفي قسم الموارد البشرية على الفور.

ليس لدي شك في أن هذا سيجعلك أكثر ثقة في المستقبل وأقل عرضة لمقارنة نفسك بالآخرين.

في هذه الرسالة، اسمحي لي بأن أقدم لك نصيحة أخيرة صغيرة للغاية. يا دون، لكي تشعرى براحة بال وسعادة، رجاء لا تقارني نفسك بأفضل ما يمكن للآخرين فعله. قارني نفسك وحسب بأفضل ما يمكنك فعله.

أتمنى لك الأفضل،

فاليري

كيف أبلت؟ هل اختلف ردي عن ردك؟

لا بد أنك قد لاحظت في ردي أنني أريد من "دون" أن تكون قادرة على التمييز بين تصورها للموقف وحقيقة الموقف. عندما يسطو غرورنا الجريح على أفكارنا، فربما يعود ذلك إلى أن تصوراتنا – والخطئة منها بالأخص – نتحكم في تفكيرنا. قد تكون تصوراتنا خاطئة لدرجة أنها تجعلنا نؤمن بأننا لا نستطيع القيام بشيء ما، أو أننا لسنا بارعين في تحقيق ما نريده في حين أننا نكون أكثر من قادرين! ولكي نتحكم بشكل أفضل في الموقف، يحتاج تفكيرنا إلى أن يفهم الواقع فهماً راسخاً ليتمكن من التركيز بشكل صحيح.

عندما تشعر بأنك تأخذ الأمور على محمل شخصي أكثر مما ينبغي، اسأل نفسك إذا ما كانت مشاعرك تتبع فقط من تصورك للموقف، أم أن هناك دليلاً آخر مبنياً على أسس حقيقية للاعتقاد بأنك تواجه تحدياً كبيراً.

ولكي تختبر هذا، اسأل نفسك إذا كانت هناك احتمالات أخرى متاحة أمامك ربما لم تفكر فيها، ثم حاول أن تتبع هذه الخيوط بأكثر قدر ممكن من العقلانية والتخيل. وأحياناً يكون من الحكمة أن تسأل الآخرين من حولك إذا كانوا ينظرون إلى موقفك بالطريقة نفسها التي تنظر بها إليه.

(ب) عندما يسطو الآخرون على تفكيرك: كيف يحدث ذلك

هل لاحظت من قبل أنه عندما تقول شيئاً ما تعتقد أنه معقول للغاية (بل ملهم أيضاً) يبدأ شخص آخر فجأة في مهاجمتك وانتقاداتك أنت، وليس الموضوع؟ فربما يقول شيئاً مثل: "وماذا تعرف أنت عن ذلك؟" أو "أنت لم تقضِ مدة كافية في هذه المؤسسة لتفهم المشكلة الحقيقية هنا". عندما يحدث هذا يكون بمثابة صدمة كبيرة ويمكنه في كثير من الأحيان أن يوقف تفكيرك — لأن هذا الشكل من التلاعب يجعل تركيزك منصّباً على نفسك وغرورك؛ وبالتالي تفقد تركيزك على الموضوع الذي تناقشه.

هذه حيلة جيدة يلعبها الشخص إذا أراد أن يمنعك من تقديم فكرة جديدة في العمل أو إستراتيجية تغيير جديدة وصعبة، وليس لديه أي أسباب وجيهة أو أدلة حقيقية ضدك. إذا نجحت الحيلة، فستبدأ في الشك في نفسك وقدراتك — وهذا بالطبع ما يريده.

عندما لا يعجبنا ما يقوله شخص ما، قد نميل إلى الهجوم على ناقل الرسالة، وليست الرسالة. وبعبارة أخرى، نسيء إلى المتحدث،

وهي طريقة كسولة للغاية للفوز في الجدل؛ لأنه ليس عليك أن تتكبد عناء الاهتمام بمحتوى المناقشة.

تكمّن قوة هذه الحيلة في أنه إذا سقطت ضحية لها، فستعاني الارتباك الناتج عن ربط "غرورك" بـ "الموضوع". وهي حيلة قوية للغاية وتشتت انتباه الضحية. وعندما تتعرض لهذا، يكون ذلك موهناً تماماً للعزيمة؛ فهذا النوع من الباعث يصرف تفكيرك الواضح بعيداً عن هدفك الأصلي والنتيجة المنطقية التي تحاول الوصول إليها. لكن بدلاً من ذلك يصبح تركيزك منصباً بشكل كامل على غرورك وسلامتك.

إذا دافعت عن نفسك ضد هذا النوع من الهجوم، فستتضاعف خطورته. أعرف أنك ستقول لي إن ذلك رد فعل طبيعي تماماً، وهو كذلك. لكن فكر للحظة – إذا كنت تدافع عن غرورك ضد هذا النوع من الهجوم، فأين ذهب الموضوع؟ لقد فقد الموضوع في خضم المعركة. وفي أحيان كثيرة عندما يسقط الأشخاص في هذا الفخ فإنهم يشعرون بإحساس رائع حيال دفاعهم عن أنفسهم من الهجوم لدرجة أنهم لا يرون أنهم قد خسروا الجدل؛ لأنهم لم يصلوا إلى هدفهم المنشود – وهو الفكرة الجديدة أو تغيير الإستراتيجية.

أحياناً ما يكون من الصعب جداً مقاومة هذه الحيلة بالتحديد؛ لأن تأثيرها تقريباً لحظي. وعندما يستطيع من يتهمك أن يستغل سمة معينة في غرورك ويوجه لها ضربة عنيفة، فعليك أن تفهم جيداً ما يحدث لتتمكن من التفكير سريعاً وألا تتشتت.

**استجابة موجّهة – من أجل أن تستجيب بثقة عندما يسطو**

**الآخرون على تفكيرك**

"عد دائماً إلى الموضوع" هو الشعار الذهبي الذي يجب ألا تنساه على الإطلاق. عندما يحدث هذا الخطأ في التفكير – مهما كان الموقف –

عليك دائماً أن تعود إلى الموقف. ولكي تحافظ على تركيزك إذا كنت أنت الضحية لهذا النوع من الخطأ في التفكير، فمن الجيد أن تلاحظ أن الشخص الذي يهاجمك في وضع ضعيف للغاية.

إن الشيء الأهم الذي اكتشفته – وأنا أدرك هذا النوع من "التفكير السريع" على مدار العشرين سنة الماضية – هو أنه عندما أتعرف على الحيل (وبالأخص هذه الحيلة)، أصبح أكثر قوة في الحصول على ما أريد؛ فبدلاً من الوقوع في الفخ، بمجرد أن أراه على حقيقته، أفكر في مدى روعة ذلك. إذا كان الطرف الآخر قد انحصر أفقه على هذا المستوى من التفكير، فلا بد أنه ليس لديه على الإطلاق أي برهان أو دليل على ما يقوله. وكل ما يفعله هنا هو مهاجمة غرورك في محاولة لإنقاذ غروره؛ لأنه إذا كان لديه أي دليل أو حجة حقيقية ضد أفكاره، فيمكنه ببساطة أن يقولها. وحقيقة أنه قد انحصر تفكيره على مهاجمة الغرور تعد دليلاً على أنه لا يستند إلى أساس متين. وبالتالي أنا أقوى منه وهذا يعطيني أفضلية نفسية قوية للغاية.

يمكنك أن تفكر بالطريقة نفسها. إذا كان خصمك لديه أية أدلة على أن أفكارك لن تنجح أو أنها معيبة بطريقة ما، فيمكنه ببساطة أن يقدم تلك الأدلة، أو أن يظهر لك هذا العيب. إن انحصار تفكير الشخص على مهاجمة الغرور مؤشر واضح على أنه يفتقر إليه. هو ليس لديه دليل ليعارضك، وبالتالي فإن الشيء الوحيد الذي يمكنه فعله هو تشتيت انتباهك. وأتمنى أن تجعلك هذه المعلومات تشعر بمزيد من القوة، وليس مزيداً من الارتباك.

إذا شعرت بأنك تتحدث بشكل عاطفي خلال عرض تقديمي أو نقاش – توقف ولو لثوانٍ – وستظل هادئاً؛ وذلك لأن هذه الوقفة .. مهما كانت صغيرة – ستعطيك بضع ثوانٍ لتلتقط أنفاسك كي تستجمع أفكارك. غير أنك قد تقول: "سأجد صعوبة كبيرة في التوقف؛ وذلك،

لأنني أتعامل بشكل عاطفي"، لكن التركيز هو مفتاح الحل هنا بالإضافة إلى إصرارك.

أنت لا تحتاج إلى النجاح في ألا تتعامل بشكل عاطفي مع كل شيء، لكن عندما يكون الموضوع مهمًا بحق بالنسبة لك، تذكر الفكرة الرئيسية التي تحاول إيصالها ولا تتسها أبدًا. استعد جيدًا للاجتماعات الصعبة كي تقلل من احتمال انحرافك عن الفكرة الرئيسية. لا تدع الآخرين يشتتوك. وهناك طرق عديدة يمكنك بها فعل هذا:

- تجاهل ببساطة الإساءة (تذكر مقولة نابليون الشهيرة: "أنا لا أقاطع عدوي أبدًا عندما يرتكب خطأ — فعلى الأقل تلك هي الطريقة التي يمكنك بها تبرير صمتك للآخرين لاحقًا").
- استخدم الدعابة — "أرى أنني لست نجم الشركة لهذا الشهر... لكن الفكرة هنا هي...".
- قم بتأجيلها — "يمكننا أن نناقش ذلك الأمر لاحقًا، لكن الفكرة هنا هي...".

مهما كانت الطريقة التي تتعامل بها مع الموقف، فعد دائمًا إلى الموضوع. ولتصل إلى هذا الهدف، خذ نفسًا عميقًا وابتسم وواصل مع وجهة واضحة نحو ما تريد تحقيقه — دُون مزيدًا من الانحرافات. تذكر، أنت تعزز من شجاعتك وقدرتك على المواصله وهما لن تخذلاك.

### تمرين

حضرت فتاة مؤخرًا إحدى دوراتي التدريبية وأخبرتني بقصة توضح هذه الحيلة بشكل رائع. كانت "سارة" تؤمن بشغف بمشروعها وبذلت



جهدًا كبيرًا لإعداد دفاع منطقي عنه. وقامت بعمل عرض تقديمي ممتاز لتقدمه أمام زملائها لإقناعهم بتقبل أفكارها. هذه هي الطريقة التي وصفت بها "سارة" تجربتها في الاجتماع:

كنت أقدم فكرتي حينئذ بوضوح شديد مع بعض القوة. وكنت سعيدة أنني أعرف مادتي وأنتي قادرة على إيصال رسالتي مثل أفضلهم؛ ثم فجأة، نظر زميلي "جون" إليّ وقال: "سارة، أنت دائمًا تأخذين موقفًا دفاعيًا".

رددت بسرعة كبيرة: "لا، أنا لا أفعل ذلك"، وبسبب ردي هذا في تلك اللحظة، أصبحت دفاعية - وهو ما أثبت بسهولة وجهة نظره، وبالطبع ضعفت حجتي تمامًا، ووجدت أنه من الصعب للغاية أن أستميد مصداقيتي داخل المجموعة.

يا إلهي! جميعنا لدينا الميل ذاته الذي لدى "سارة". عندما يتعرض غرورك لضربة أو جرح، ستسرع على الفور للدفاع عنه. إن عدم اتخاذ موقف دفاعي كان أمرًا بالغ الأهمية بالنسبة لـ "سارة". كان ذلك هو زرها الخاص، وعندما ضغطت عليه، سقط في فخ إنقاذ غرورها. هذا هو ما يمكن للآخرين أن يفعلوه بك في المناقشات إذا كان لا يعجبهم ما تقول، يمكنهم ببراعة شديدة (مثل "جون") أن يهاجموا سمة معينة في غرورك يعرفون أنك ستهرع للدفاع عنها. وإذا خدعتك هذه الحيلة، فسيحققون النتيجة التي يسعون إليها، وهي صرف انتباهك بعيدًا عن الموضوع. وبالإضافة لذلك، إذا تمكنوا من خلال قيامهم بذلك أن يفقدوك رباطة جأشك ويقللوا من مصداقيتك داخل المجموعة، فسيضمنون أن هدقك (الذي لم يريده مطلقًا) لن يتحقق.



بالموضوع. والأمر يعود إليك في أن تبقى التركيز منصّباً دائماً على المحادثات المتعلقة بالموضوع. إذا انحرفت المناقشة نحو المحادثات المتعلقة بالغرور، فعليك دائماً أن تعيدها إلى الموضوع. تلك هي قاعدتك الذهبية للاحتفاظ بتركيز واضح عندما تحاول التأثير على الآخرين. وهذا ليس أمراً سهلاً؛ ولهذا ستستعرض عضلاتك وتعزز صفتي الشجاعة والقدرة على المواصلة. إن إعادة المحادثات والتفكير إلى الموضوع تحتاج إلى قبضة حديدية من أجل "القدرة على المواصلة"، مع قدر كبير من الإصرار التقليدي.

### ورقة عمل شخصية

فيما يلي ورقة عمل لك لتستخدمها لتحكي قصتك عن تجربتك مع الخطأ في التفكير المتمثل في "الإساءة والصورة النمطية" كما حدث لك - سواء كان نابعاً منك أو تسبب في وقوعه الآخرون.

**التحدي:** لماذا شعرت بأن الموقف كان يمثل تحدياً؟ ما الأشياء التي مثلت صعوبة فيه؟ لماذا كان هذا تحدياً لك؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

الاختيار: لماذا اتخذت الاختيار الذي اتخذته؟ وكيف كان شعورك  
حياله؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

النتيجة: ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا  
تعلمت منها؟

---

---

---

---

---

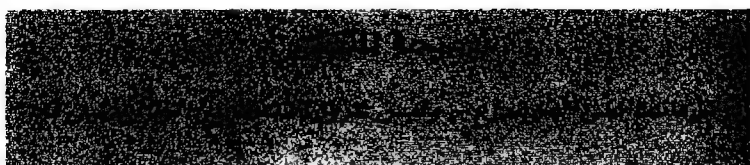
---

---

---

---

---



## ٥) المزيج الثلاثي (الخوف وعدم اليقين والشك) – الترياق: الشجاعة والقدرة على المواصلة

وكما هي الحال مع الهجوم الشخصي المتمثل في الإساءة والصورة النمطية، فإن الهجوم الشخصي التالي للمزيج الثلاثي يمكن أن يكون نابعاً منا أو يتسبب في وقوعه الآخرون.

### أ. عندما نخيف أنفسنا: كيف يحدث؟

يمكننا أن نفرس الخوف وعدم اليقين والشك في تفكيرنا، مثلما يمكن لأي شخص لآخر. وهذا يعني أنه يمكن لأفكارنا أن تكون مدفوعة بالخوف وعدم اليقين والشك، بدلاً من التفكير الواضح المركز، ويمكننا أن نضر أنفسنا من خلال التفكير بهذه الطريقة؛ فمثلاً، عندما نرغب في السعي لنيل ترقية، لكننا نخبر أنفسنا بأننا لن نكون جيدين في الوظيفة، أو أننا لسنا مؤهلين بما فيه الكفاية، أو أننا لن نحصل مطلقاً على المقابلة.

المشكلة في هذا النوع من الأخطاء في التفكير هي أنه إذا وقعت فيه، فسيتم استدراج أفكارك إلى الاعتقاد بأن عواطفك المخيفة حقيقية وهذا يحدث دون أي دليل أو برهان حقيقي. إذا كنت خائفاً من السعي نحو نيل تلك الوظيفة؛ وبالتالي لا تتقدم لها، فليست هناك إمكانية لأن تعرف أنك ستكون غير جيد فيها، أو أنك لن تبلي بلاءً حسناً في المقابلة، إلخ.

إن قوة المزيج الثلاثي لا تكمن في أنه يثبت أي شيء بدليل حقيقي يمكنك تحليله والحكم إذا كان جيداً أم سيئاً، حقيقياً أم زائفاً، بل

تكن قوة المزيج الثلاثي في أنه لا يمكنك دحضه مطلقاً – لأنه لا يمكنك أبداً أن تثبت أنك ستفشل إذا لم تَسعَ لتحقيق الأمر. لكن هذا الخطأ في التفكير يحكم قبضته عليك كأنه منطق راسخ يصف الحقيقة؛ لأنك لن تستطيع أبداً أن تثبت أنه خاطئ.

كونك غير قادر على دحض شيء ما فذلك أمر مؤثر ومقنع للغاية. فكر في شعار اليانصيب: "قد تكون الفائز". هذا شعار قوي للغاية؛ لأنه يبدو حقيقياً – إذا اشتريت بطاقة، فقد تفوز بجائزة اليانصيب. لا يمكن لأحد أن يدحض ذلك، ومن ثم يتم إغراؤك لتفكر في أنه ربما يكون حقيقياً وينتهي بك الأمر بشراء العديد من بطاقات اليانصيب. غير أن الخطأ في هذا التفكير هو أنه لا يثبت أنك ستفوز باليانصيب. وهو ما تريد حقاً معرفته – تكن قوة هذا التفكير في أنك لا تستطيع إثبات أنك لن تفوز باليانصيب.

### استجابة موجّهة: لكي تستجيب بثقة لتهدئة مخاوفك

إن القدرة على التفكير بوضوح هي القدرة على فهم الحياة بطريقة تمكننا من أن نصنع من أنفسنا شيئاً. إذا كان تفكيرنا يخالف المنطق أكثر مما يتفق معه، فربما نجد أنفسنا وقد انكسرنا تحت وطأة مثل هذه المعتقدات المدمرة.

ولهذا السبب أتمنى أن تكون حذراً عندما تشعر بأنه سيكون من الصعب عليك السعي نحو تحقيق هدف معين. ولكي تركز تركيزاً صحيحاً، وتفهّم جيداً الطريقة التي ستحقق بها ما تريده، فمن بالغ الأهمية أن تكون واعياً لما يحرك تفكيرك. ولكي تتغلب على المزيج الثلاثي كأحد الأخطاء في التفكير. عليك أن تقارن تفكيرك بالواقع. اسأل نفسك: "ما الذي يدفعني لاعتقاد أنني في خطر؟ أين الدليل؟". هذه المعلومة ستساعدك على تطوير الصفتين الضروريتين وهما الشجاعة والقدرة على المواصلّة.



شكل ١٣: القدرة على المواصلة

ستعطيك الشجاعة والقدرة على المواصلة وقتاً كافياً لتفكر فيما تريده، والأهم من ذلك هو أن هاتين الصفتين تبقيانك مركزاً على النتيجة النهائية. ويسهم تأثيرهما في إبقائك متبعاً أسلوب الكفاءة في التفكير كي تستطيع التغلب على أية مشكلة أو مسألة يتحتم عليك التعامل معها كي تحقق النجاح. وبدونهما، ربما تجد نفسك غارقاً في المهام المختلفة التي يجب عليك القيام بها للوصول إلى هدفك. أتذكر كلمات أُمِّي عندما كنت في الرابعة والنصف من عمري، وأطلب منك أن تتذكر أيضاً أن التركيز يحارب مخاوفك.

ب. عندما يخيفك الآخرون: كيف يحدث؟

من المهم للغاية أن تدرك أن الطريقة الأخرى التي يمكن للمزيج الثلاثي بها أن يطفئ عليك هي عندما يستخدمه الآخرون ليخيفوك كي تبتعد عن تحقيق نتيجة ترغب فيها. وهذا يحدث عندما يتم توجيه المزيج الثلاثي إليك بطريقة تجعلك خائفاً من الإقبال على المخاطرة التي تحتاج إلى تجاوزها لتحقيق هدفك.

على سبيل المثال، في مكان العمل يعد هذا خطأ في التفكير أو وسيلة تلاعب شائعة للغاية. وهو كثيراً ما يحدث في مواقف إدارة التغيير التي قد يكون الناس فيها خائفين من التغيير إلى إستراتيجية جديدة أو إجراء جديد. وسبيله إلى التأثير عليك هو أنه يجعلك تشك في أن الإجراء الذي تريد أخذه هو في الحقيقة الإجراء الصحيح. فمثلاً، ربما تريد أن تنفذ فكرة أو خطة عمل جديدة. ليس هناك اعتراض على فكرتك؛ لأنها تبدو صائبة. ولذلك قد يتدنى تفكير زميل لك إلى قول شيء مثل: "حسناً، امض قدماً في تنفيذ تلك الفكرة، لكن لا تأت إليّ باكياً عندما يفسد الأمر برمته..." أو "سأذكرك بأنني أخبرتك بذلك عندما يفشل الأمر برمته..." . لاحظ أنه ليس هناك



أدنى دليل في هاتين الجملتين على أن أي شيء سيء أو سيفشل. وبالتالي، فإن هذا الشخص لا يقدم لك أي سبب أو دليل لتصدق ما يقوله. ومع ذلك، فإن قوة المزيج الثلاثي تكمن في أنه ليس مضطراً لذلك - وبالتالي يمكن لهذا الشخص تحقيق مقصده بتفكير كسول للغاية.

تكمن قوة المزيج الثلاثي في أن الشخص لا يحتاج إلى شيء سوى أن يقول ما يريد قوله بطريقة ما بحيث لا تستطيع أنت أن تدحض ما يقوله. ولأنه لا يمكنك أن تدحض أن فكرتك أو خطة العمل الجديدة التي وضعتها قد لا تنجح، فقد غرس هذا الشخص بذرة الخطر في ذهنك وهي أن فكرتك أو خطة العمل الجديدة التي وضعتها قد لا تنجح. ويمكن لهذه البذرة أن تنمو وتسيطر على عمليات تفكيرك. وبالتالي، فبدلاً من التركيز على الهدف الذي تحاول تحقيقه، يتحول تركيزك إلى الخطر الكامن في السعي نحو ذلك الهدف ومدى الضرر الذي قد يلحقه بك.

أترى كيف يحدث هذا؟ هذا تلاعب ماهر جداً، ويمكن أن يكون قوياً للغاية؛ إذ يتحول تركيزك ويتم استخدام طاقتك في التركيز على الخطر المحتمل بدلاً من المكاسب الممكنة لفكرة أو منتج أو خدمة جديدة من المتوقع نجاحها.

**استجابة موجّهة: من أجل أن تستجيب بثقة عندما يخيفك الآخرون**  
هذا الخطأ في التفكير - أو حيلة التلاعب - يمكن تقويضه وجعله غير فعال بسرعة كبيرة. في حالة أن شخصاً آخر هو من يفعل هذا بك، فإن أسهل طريقة لإيقافه في الحال هي أن تطلب منه تقديم أدلة على شكوكه ومخاوفه الكبيرة المتعلقة بالخطر. فمثلاً عندما يقول الشخص: "سأذكرك بأنني أخبرتك بذلك عندما يسوء هذا برمته..."، فيمكنك أن تجيبه قائلاً: "عندما يسوء ما/ذا؟ ما الذي

تعتقد أنه سيء؟ هل يمكن أن تشرح لي ما الذي تعتقد أنه لن ينجح هنا؟"، ثم توقف وانتظر رده. فإذا كان يستخدم المزيج الثلاثي، فلن يستطيع أن يرد عليك، أو سيحاول أن يراوغ بطريقة ما.

ولكي تواصل المحادثة حينئذ وتعيد التركيز على الهدف، يمكن أن تفتح نقاشاً مع زميلك حول المخاوف التي ربما يشعر بها بشأن التطبيق الجديد؛ فالتقمص العاطفي يعد في كثير من الأحيان أفضل طريقة لإعادة تركيز التفكير الآخرين على تحقيق الأهداف التي ربما تخيفهم.

هناك طريقة أخرى لتعيد التركيز على الهدف عندما تكون ضحية للمزيج الثلاثي وهي أن تضع أسوأ سيناريو. وهذا يحدث كثيراً في الإدارة الجيدة للمشروعات، والتي لكي تهدئ فيها الخوف وعدم اليقين والشك المتعلقين بتحقيق الهدف النهائي، فإن المجموعة تضع أسوأ السيناريوهات كي يعدوا أنفسهم لما قد يسير على غير ما يرام، ولخلق كفاءات قوية ووضع خطط طوارئ للتعامل مع هذه السيناريوهات. ويتمتع هذا التدريب بميزة أخرى، وهي أنه يجعل كل لاعب في القصة يشعر بالثقة تجاه تحقيق أهدافه وغاياته.

هناك مثال رائع على المزيج الثلاثي أخبرني به مؤخراً إحدى المشاركات في برنامجي "تنفيذ التفكير الواضح". والقصة كالتالي: العمل في هيئة تنظيمية مصرفية وطنية يمكن أن يمثل تحدياً كبيراً هذه الأيام عقب الانهيار المصرفي العالمي الرهيب والذي تم بسببه توجيه انتقادات قاسية للهيئات التنظيمية لعدم تحركها بالسرعة الكافية لـ "تنظيم" المصرفيين، رغم أن ذلك كان مطلوباً منهم آنذاك. والنتيجة الآن أن كل شيء تقوم به الهيئات التنظيمية يخضع لفحص وتحليل دقيقين من قبل وسائل الإعلام الوطنية. وأصبح هناك تعثر في تركيز موظفي الهيئات التنظيمية لتقديم عمل جيد بسبب

الخوف من أن أفكارهم يجب أن تكون "مثالية تمامًا" قبل الإعلان عنها، وإلا فإن وسائل الإعلام ستكل بهم.

وقد قيل لي إنه من الصعب جدًا حاليًا تنفيذ أفكار أو إحداث تغييرات لأن الرد الطبيعي الآن هو قول: "لا يمكننا فعل ذلك، ماذا لوهاجمت الصحف القومية ما نقوم به؟ سيكون الأمر كارثيًا". هذا الخوف لا يمكن إثبات أنه حقيقي بالفعل؛ لأنه لا يوجد موظف من موظفي الهيئة سيجازف بتجربة الفكرة أو الخطة الجديدة. وهذا النوع من المزيج الثلاثي كاف ليشل التفكير، ولا بد من التغلب عليه. سألت من حكّت لي القصة: "لكن ماذا تفعلون إذن؟ هل أنتم غير قادرين على المضي في تنفيذ أفكار جديدة؟".

أخبرتني بأنها في بعض المناسبات تجد من الصعب التعامل مع هذا الاعتراض. ولكنها وبشكل متزايد أصبحت ترد بـ: "لا بأس إذا ماهاجمت الصحف القومية ما نقوم به. نحن نعرف أن ما نقوم به صحيح ولدينا الأدلة لندعم إجراءاتنا ونبرر حججنا".

هذه في الواقع أفضل طريقة للتعامل مع المزيج الثلاثي، وأتمنى أن تكون نصيحة جيدة لك لتذكرها وتستخدمها عند الحاجة.

وإذا كان المثال السابق ممتازًا في إظهاره لنا الطريقة التي نقاوم بها الآخرين عندما يحاولون إخافتنا، فإن التمرين التالي سيركز على الطريقة التي نتعامل بها مع الأخطاء الداخلية والشخصية للتفكير المخيف.

قد يلحق المزيج الثلاثي الضرر بمساعي حياتنا من خلال جعل تركيزنا منصبًا على مخاوفنا والسماح لتفكيرنا بأن يكون مدفوعًا بطريقة فعلية مدمرة. إليك مثالاً من القارئة "مافي". اقرأ ما تقوله. وكما في السابق، حاول أن تحدد الأخطاء في تفكيرها. ويرجى تدوين

ردك عليها ، معلقاً على مخاوفها والمشكلة التي تواجهها ، قبل أن تقرأ الخطاب الذي أُرِد فيه عليها .

### تمرين

يقيد الخوف وعدم اليقين والشك خياراتنا من خلال الافتراضات والتصورات المسبقة الزائفة: فهي تمدنا بقدر كبير من "الخرافات السلبية" عن أنفسنا والتي يمكن أن تتراكم طوال حياتنا . وبالنسبة لكثيرين ، فإنها تنتج عن تدنٍّ في تقدير الذات وانعدام في الثقة واعتقاد راسخ بأننا لا يمكننا تحقيق حياة مهنية ناجحة ومزدهرة وممتعة . هذا ما قالته "مافي" :

عزيزتي فاليري:

أنا في الثامنة والأربعين من عمري ، وأعمل في وظيفتي الحالية منذ ما يقرب من عشر سنوات ، لكن هناك فرصة ضئيلة في أن أترقى إلى وظيفة أعلى استناداً إلى موقعي . كان صاحب العمل لطيفاً معي في الأعوام القليلة الماضية التي واجهت فيها العديد من المشكلات الصحية والشخصية . لكنّ لدي فضول لمعرفة الأشياء الأخرى المتاحة أمامي . هل أنا في سن لا تسمح لي بالتفكير في تغيير وظيفتي؟

مافي

ردك:

عزیزتی مافی،

[illegible]

### المخلص،

هذا هوردي:

عزیزتی مافی،

شكراً لكتابة هذا الخطاب إليّ. إنه لمن المثير جداً للاهتمام أن أسمع من شخصية خبيرة طموحة من الواضح جداً أنها مهمة

بتقديم المزيد لنفسها والحصول على المزيد مما تعرضه الحياة لها.

إنني أقول هذا لأنه على الرغم من أنك تبدين سعيدة في وظيفتك الحالية، مع صاحب عمل طيب ومراعٍ للآخرين، فأنت لا تزالين متلهفة إلى الترقى لوظيفة أفضل والحصول على المزيد مما في جعبة الحياة. أنت لا تزالين في توق إلى تغيير في مسار المهني ليحقق طموحاتك. والفكرة الوحيدة التي أرى أنها تمنعك من هذا المسار المهني الأكثر عطاءً هي اعتقادك أنك في سن لا تسمح بذلك؛ مما يتسبب في إثارة الخوف وعدم اليقين والشك في أنك تستطيعين القيام بما تريدن القيام به.

من المؤسف أن لديك مثل هذه الأفكار المشكوك فيها عن سنك يا مافي. وأعتقد أنه من المؤسف للغاية في عالمنا الذي تطغى عليه "ثقافة الشباب" أن الكثير من النساء العاملات في الأربعينات أو الخمسينات أو الستينيات من أعمارهن يمكن أن يكن عرضة لمثل هذا التدني في تقدير الذات وانعدام الثقة بسبب أعمارهن. أنت تعانين مشكلة بالفعل يا مافي، لكنها ليست سنك، بل هي فقط تصورك السلبي عن سنك. دعينا نرَ إذا كان يمكننا العمل على تغيير تفكيرك لدفعك إلى القيام بالتصرفات الإيجابية التي تحتاجين إليها لتنجحي.

أولاً، دعيني أقل لك إنه في سن الأربعين تبغين قمة عطائك كشخص خبير كفاء في عالم الأعمال. وأنا أعرف عددًا كبيرًا من النساء اللاتي تركن شركاتهن الكبيرة في هذه السن ليبدأن مشاريعهن الخاصة. لقد غيرن مسارهن المهني وهن في أواخر الأربعينات من العمر؛ لأنهن شعرن بأنها السن المثالية لاتباع أحلامهن. عندما نكون في الأربعينات من العمر، لا تكون لدينا أحلام تمنيناها ونحن شباب وحسب، لكننا أيضًا لدينا الخبرة

لمعرفة أننا يمكننا تحقيق هذه الأحلام بطريقة عملية للغاية. وبالتالي، فإن الثامنة والأربعين سن جيدة، صدقيني. أعتقد أنه ربما من المفيد كذلك أن أقدم لك مثلاً ليس لامرأة أو امرأتين نجحتا في تطوير مسارين مهنيين جديدين في الأربعينات والخمسينات من أعمارهن، بل لثلاث نساء مزدهرات؛ لأنهن قد فعلن ذلك.

مثالي الأول عن أم تسمى شينيد، والتي في سن الرابعة والخمسين، عندما أصبح أبنائها قادرين على الاعتناء بأنفسهم، تركت منزلها وأسلوب حياتها المريح لتبدأ وظيفة مرهقة لدى صاحب عمل أيرلندي مشهور في مجال السفر. وهي الآن تسافر بشكل مكثف وأسعد ما تكون في عملها. وعندما تحدثت إلي قالت إنها سعيدة للغاية في عملها الجديد؛ لأنها استفادت من الكفاءة والخبرة في الوظيفة وهو ما لا يمتلكه الموظفون الأصغر سناً. وقد أمدّها عملها الجديد بالثقة والحرية والاعتقاد بأنه يمكنها الآن القيام بأي شيء. كان أكثر ما يدهشها منذ توليها عملها هو رد فعل النساء اللاتي في عمرها؛ حيث قالت إنهن مليئات بالإعجاب بها. لكنهن مع الأسف ليست لديهن الشجاعة ليقمن بما قامت به؛ فهن يقلن لها، وأنا أقتبس، "لا يمكنني سوى القيام بهذه الوظيفة الصغيرة - وليست الوظيفة التي أريد حقاً القيام بها". أتمنى ألا تسمعي نفسك تقولين ذلك يا مافي. ولكي تتجنبي ذلك، رجاءً خذي بنصيحتي واتبعي غريزتك لتحسني من شأن نفسك الآن.

أمامك خيارات عديدة؛ فيمكنك التقدم لوظيفة أخرى مرضية أكثر مع صاحب عمل آخر. أجل، صاحب عملك الحالي لطيف معك، لكن ذلك يجب أن يكون سبباً لتبقي في وظيفتك الحالية. يجب ألا تظلي في وظيفتك الحالية من أجل أي شخص آخر سوى نفسك. إذا انتقلت إلى منصب أفضل، فإنه يمكنك أن تستمتعي بالإنجاز الذي قمت بالإشارة إليه آنفاً.

وكذلك يمكنك أن تتهزي هذه الفرصة لبدء مشروعك الخاص. مثالي الثاني عن النساء الناجحات اللاتي فعلن ذلك هو عن امرأة تركت مؤسسة كبيرة متعددة الجنسيات لتؤسس شركتها الخاصة وهي في أوائل الخمسينات من عمرها. هذا بالطبع أمر مخيف وعمل صعب للغاية، لكن المكاسب جيدة للغاية. قالت لي أنجلينا إن مشروعها الجديد قد أتاح لها استخدام خبرتها الواسعة التي اكتسبتها من العمل بالطريقة التي تريد هي استخدامها بها، ومن أجلها. وهي الآن لديها إحساس قوي بالإنجاز مع استقلال عظيم وحرية وقوة عظمتين. وعبر شبكات الأعمال العديدة التي التحقت بها أنجلينا، قابلت العديد من النساء الأكبر سنًا اللاتي يفعلن ذلك أيضًا من أجل أنفسهن، وينجحن مثلها.

وتذكري: يمكن للنجاح أن يستمر إلى ما بعد الأربعينات. فعندما يعطيك عملك ذلك الإحساس العظيم بالإنجاز، يمكن لهذا العمل أن يمتد إلى أية سن في حياتك. ومثالي الثالث يثبت ذلك: بدأت جين عملها الخاص في الأربعينات من عمرها منذ عشرين عامًا، واليوم تواصل إدارتها لمشروع مزدهر وهي في الستينات. وهي لن تتقاعد إلا عندما تريد ذلك. وبالنظر إلى شغفها تجاه ما تفعله؛ فأنا أعرف أن ذلك لن يكون قريبًا.

أتمنى أن تري يا مافي أنه يجب أن تتبعي طموحك مهما كان عمرك، وفي قراءة هذا الرد على هذا الخطاب، أتمنى ألا تخاف أنت أيها القارئ من فعل الشيء نفسه.

لا تدع التصورات السلبية من خوف وعدم يقين وشك تشوش على حكمك؛ فالأسلوب الواضح الناجح لاتخاذ القرارات يجب ألا يتضمن سوى حقائق. وأرجو منك يا مافي الاستمرار في قراءة الحقائق المذكورة أعلاه. النساء الناجحات الأكبر سنًا حولك



موجودات في كل مكان. لا تضعي الحواجز قبل أن تجري. رجا.  
امضي نحو تحقيق أحلامك.  
مع أطيب التحيات،  
فاليري

لاحظ تركيز ردي وكيف أنه موجه بالكامل نحو الخوف وعدم اليقين  
والشك الذي تشعر به "ماضي". وأحاول من خلال ردي أن أبين لها  
جميع الأدلة - الأدلة الحقيقية - الموجودة لمواجهة تلك الانطباعات  
المخيفة.

أتمنى أن تتمكن من رؤية أن الخطأ في التفكير المتمثل في المزيج  
الثلاثي يمكنه حقاً أن يدمر قدرتك على التركيز بطريقة منطقية  
ومفيدة لك - وليس بطريقة مخالفة للمنطق تضرك.

### ورقة عمل شخصية

فيما يلي ورقة عمل لك لتستخدمها لتحكي قصتك عن تجربتك مع  
الخطأ في التفكير المتمثل في "المزيج الثلاثي" كما حدث لك - سواء  
كان نابعاً منك أو تسبب في وقوعه الآخرون.

**التحدي:** لماذا شعرت بأن الموقف كان يمثل تحدياً؟ ما الأشياء التي  
مثلت صعوبة فيه؟ لماذا كان هذا تحدياً لك؟

---

---

---

---

---

---

---

**الاختيار:** لماذا اتخذت الاختيار الذي اتخذته؟ وكيف كان شعورك حياله؟

---

---

---

---

النتيجة: ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا تعلمت منها؟

---

---

---

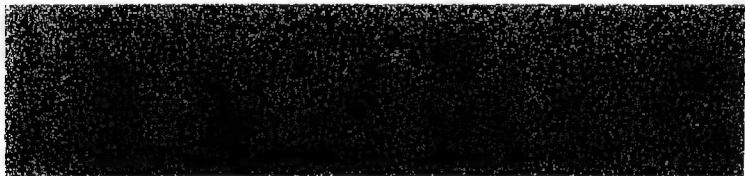
---

---

---

---

---



٦) "أنت مخطئ، إذن أنا محق" – الترياق : الشجاعة والقدرة على المواصلة

كيف يحدث؟

المثال التوضيحي الثالث والأخير على أشكال الهجوم الشخصي هو متلازمة "أنت مخطئ، إذن أنا محق"، وأنا أعتقد أن هذا النوع من التلاعب هو إلى حد كبير الأصعب في التغلب عليه. إن حيلة التلاعب أو الخطأ في التفكير هذا قد لا يدمر تفكيرك وحسب "في اللحظة

الحاضرة"، بل ربما يحطم ثقتك أيضاً - وبشكل كامل. وهو هجوم شخصي على الذكاء الفكري العظيم، وقد يطيح بالضحية إذا كنت غير قادر على رصده واستعادة - ليس فقط تركيزك - بل أيضاً رباطة جأشك.

ولكي تظل مركزاً عندما تسقط ضحية لهذه الحيلة، ستحتاج إلى التحلي بالكثير من الشجاعة والمزيد من القدرة على المواصلة. وقد يكون من الأسهل أن تتذكر هذه الحيلة على أنها "خطأ مطبعي" بدلاً من خطأ في التفكير؛ لأن الشكل الذي يتخذه هذا التلاعب هو أن يشير شخص ما إلى أخطاء وقعت فيها في عملك الكتابي أو عروضك التقديمية ومن خلال قيامه بهذا، يستنتج لأنك ارتكبت خطأ - لأنك مخطئ - أنه حتماً محق. من السهل للغاية أن تفقد التركيز عندما يحدث هذا لك؛ لأنه ربما يتحول انتباهك إلى الخطأ الذي وقعت فيه، وبالتالي ينصرف اهتمامك عن القوام الرئيسي لعملك، وهو على الأرجح أمر ممتاز.

دعني أشرح لك هذا الخطأ بالتفصيل. هذه هي كيفية حدوث هذه الخدعة معك، وبالأخص في سياق العمل. وفي الحقيقة هذا التلاعب خطير لدرجة أن بعض الأشخاص يخسرون عقوداً وصفقات مهمة من خلال فقدهم تركيزهم عندما يواجهون هذا النوع من التلاعب.

تخيل أنك تقوم بعرض تقديمي مهم لبعض زملائك أو وكالة/ عميل خارجي. يسمع الحاضرون لك باهتمام ويحللون أدلتك. وأنت تستعرض سلسلة من الأسباب التي تجعلك تعتقد أنها فكرة جيدة للمضي في إصدار هذا المنتج الجديد مثلاً، أو تقديم هذه الخدمة الجديدة.

لكن هناك شخصاً بين الحاضرين لا يريد هذا التغيير، لكن ليس لديه دليل قوي ليمنع إجراء هذا التغيير. وبالتالي، يستمع بإنصات

شديد إليك وبينما تقدم قائمة أسبابك، سيوقفك فجأة ويقول شيئاً مثل: "انتظر لحظة، تلك الأرقام في صفحة ثلاثة، إنها أرقام خاطئة. هل يمكن أن نعود إليها؛ لأنني متأكد أنها غير صحيحة". (أنا افترض أن هذه الأرقام خاطئة، لكنها ليست المحور الرئيسي لموضوعك). إن هذا التصرف وحده كاف لتدمير الثقة. أن يتم تصحيح شيء ما لنا – مهما كان صغيراً – أمام آخرين هو تجربة مهينة ويمكن أن تربكنا وتجعلنا نفقد تركيزنا وأي تقدم ربما نكون قد أحرزناه مع المجموعة.

وما قد يحدث أيضاً – بعد أن تحول انتباه الجميع إلى حقيقة أن هناك خطأ في الأرقام في الصفحة رقم ثلاثة – أنه قد يغلف الغرفة مناخ مريب وقد يفكر الأشخاص في التفكير: "حسناً، إذا كانت الأرقام التي ذكرتها في الصفحة رقم ثلاثة ليست صحيحة، فالله وحده يعلم مدى صحة بقية هذا العرض التقديمي؟"، حتى لو لم ير أحد بقية العرض بعد. هذا هو نوع الضرر الذي قد يقع. وحتى بدون أي تحليلات أخرى لباقي عرضك التقديمي الممتاز لفكرة أو أفكار معينة، فإن الأفراد حينئذ تساورهم شكوك؛ وربما لا يريدون أن يستمعوا لك بعد الآن.

إذا رأى الشخص الذي يتهمك أنه ينال بعض التقدير من قيامه بهذا، فربما يواصل مع مزيد من الثقة قائلًا: "حسناً، يمكننا رؤية أن هناك خطأ في هذه الأرقام، وفي واقع الأمر لا أعتقد أنه من الممكن إثبات أن إصدار هذا المنتج الجديد سيكون في صالحنا، وهذا في الحقيقة ما كنت أعتقد منذ البداية. يبدو هذا حاسماً للغاية وصحيحاً للغاية. لكن فكر في الأمر للحظة؟ أين الدليل على أن فكرتك سيئة أو أنك مخطئ؟ لا يوجد دليل. إن ما قد حدث في هذا التبادل للآراء هو أن ذلك الشخص الذي تدخل بشكل مستفز قد أشار إلى

أن لديك خطأ صغيراً في عرضك التقديمي الذي تحاول فيه أن تثبت أنك محق وأن فكرتك لهذا المنتج هي فكرة جيدة. لكن ذلك لا يثبت أن فكرتك خاطئة. لا يوجد دليل يظهر أن فكرتك خاطئة. هناك دليل واحد فقط يظهر أنك قد ارتكبت خطأ صغيراً في محاولتك لإثبات أنها فكرة صحيحة.

والنقطة الرئيسية لتذكرها هي: حقيقة أنك غير قادر على إثبات أنك محق لا تعني أنك مخطئ. وهذا يسبب في بعض الأحيان الارتباك وهذا هو سبب أن هذا النوع من التلاعب والخطأ في التفكير قوي للغاية. في معظم اللغات - الإنجليزية أو غيرها - "غير صحيح" تعني عادة "خاطئ". لكن في التفكير والتحليل المنطقيين، هذا ليس صحيحاً؛ "فعدم الصحة" يمكن أن يعني خطأ بسيطاً في نقاش؛ مثل خطأ بسيط في رقم، لكن هذا الخطأ لا يثبت أن فكرتك خاطئة؛ فقد لا تزال محقاً وارتكبت فقط خطأ صغيراً في إثباتك تلك النقطة.

هذا النوع من الهجوم قد يجعلك تشعر بأنك بلا قيمة، وربما تشك في نفسك، وربما ينتاب الآخرين في الغرفة قلق أيضاً. لكن هناك طريقة للتغلب على هذه الفكرة، فلا تقلق.

### استجابة موجّهة: من أجل أن تستجيب بثقة

إليك بعض التصرفات التي وجدتها مفيدة للغاية في التغلب على هذا النوع من التلاعب أو الخطأ في التفكير.

**الإعداد الممتاز:** لكي تتجنب وقوع هذا الهجوم من البداية، فمن الأفكار الجيدة أن تستعد استعداداً جيداً. وسواء كنت تعرض خطة عمل أو تروج لبيع منتجات أو تسعى لنيل قرض من البنك، اضمن ألا يتمكن أحد من الهجوم على أرقامك أو يجد خللاً في حججك من خلال التأكد ثم التفكير فيها جيداً وفحصها جيداً. من المهم أن تفعل هذا؛ لأن هناك قدرًا بسيطاً من الحقيقة في الشعور بثقة أقل في

الشخص الذي لا يبدو عليه أنه قد استعد جيداً. ونحن نتساءل: "إذا كانوا غير دقيقين في حقائقهم وأفكارهم، فربما الباقي ليس جيداً"، ومع الأسف فإن هذا يحمل قدرًا من الحقيقة؛ ولذا، استعد استعدادًا جيدًا.

*استرخ:* حتى إذا كنا مستعدين استعدادًا جيدًا، فنحن قبل كل شيء بشر وسنرتكب بعض الأخطاء. إذا حدث هذا، فأول شيء تتذكره هو أن تسترخي؛ فهذه ليست نهاية العالم أن يكون هناك خطأ صغير في عرضك التقديمي. النقطة الإيجابية التي يجب ألا تتساهل هنا هي أنهم ينصتون إليك. وهذا امتياز بحق. إن عدد الأشخاص الذين يذهبون إلى عروض تقديمية وبنامون، أو يتحدثون إلى الآخرين، أو يقومون بأشياء أخرى ولا ينصتون هو عدد مذهل؛ ولذا إذا تمكنت من جعلهم ينصتون إليك، فهذا اعتراف إيجابي للغاية بأهمية عملك. *اعترف بالخطأ:* عليك أن تعترف بالمشكلة. إن أسوأ شيء يمكن حدوثه عندما يشير شخص ما إلى خطأ في عملك هو أن تلجأ إلى الإنكار. وبصفتك مقدم العرض، إذا كان ردك هو أن تلك الأرقام غير مهمة أو أن تعارض من يهاجمك، فربما تعلق في دوامة من التدهور – غرور يقرع غرورًا. وأسهل شيء لتفعله هو أن تعترف بأن الأرقام في الواقع غير صحيحة. وربما تقول: "رصدك للخطأ صحيح. أجل، أنت محق تمامًا، هناك بالفعل خطأ صغير (تقليل المشكلة إلى الحد الأدنى) في تلك الأرقام. شكرًا لتوضيح ذلك – سأرسل شخصًا إلى المكتب للقيام بهذه التصحيحات على الفور. أما الآن، فأود أن أنحيها جانبًا؛ كي تتمكن من مواصلة التحليل الممتاز الذي تقدمونه لعملي. وسأكون ممتنًا لحكمكم على بقية الحجج التي سأعرضها؛ فمثلاً، سترون أن لدي أربع نقاط أخرى هنا. ما رأيكم في... وبهذه الطريقة، أنت تقرب أعداءك، وبالتالي تتأكد أنهم يعملون معك وليس ضدك.

استعد السيطرة: أنت الآن أعدت انتباههم منصباً بقوة على تطوير أفكارك. وأنا أفترض الآن أن كل سبب جديد تطرحه صائب وتدعمه أدلة جيدة كي يتفقوا معك. ثم يمكنك أن تقول: "حسناً، والآن بعد أن اتفقنا على كل هذه الأسباب، أعتقد أنه عندما نعيد تقديم الأرقام الجديدة المصححة، سيكون لدينا منتج أقوى مما توقعنا. وهذا بفضل (المهاجم) الذي رصد ذلك الخطأ مبكراً. أحسنت وشكراً لمساهماتك القيمة في المشروع".

ألا ينتابك شعور عظيم؟

وبالمناسبة، إذا كان الكثير من أسبابك خاطئاً، فإن الشخص الذي يشير إلى ذلك لا يستخدم حيلة. بل في الواقع هو يقدم لك ولشركتك خدمة كبيرة. إذا كانت المعلومات بوجه عام أو الأسباب العديدة التي تذكرها كأدلة غير صحيحة، فلقد استعددت استعداداً سيئاً، وربما كان يجب ألا تقوم بعرض تقديمي من الأساس! إليك قصة رائعة ملهمة. وهي حكاية خرافية من فلسفة الشرق الأوسط تجعلنا نرى بوضوح شديد الفرق بين أن نخبرنا الآخرون بأننا مخطئون، بينما في الوقت نفسه يظهرون عجزاً تاماً في أن يكونوا محقين.

كان فيما مضى طالب يدرس الفن – شخص يعتقد أنه ماهر للغاية في مهنته – قد رسم لوحة كان سعيداً للغاية بها. وعلق هذه اللوحة في الساحة العامة لكلية الفنون حتى يتمكن الكثيرون من تقديرها. وكتب تحت اللوحة "ضع علامة صواب في الموضع الذي تجد فيه خطأ" وتركها.

عندما عاد في اليوم التالي، كان مصدوماً. لم يستطع رؤية ما رسمه؛ فكل ما رآه هو علامات صواب في كل مكان. كان الفنان مصدوماً ومتألماً. وفي ذلك اليوم، عندما ذهب إلى محاضرة الرسم، حكى القصة لمدرسه. أنصت المدرس وفهم مشكلته.



ونصح طالبه أن يرسم اللوحة نفسها مرة أخرى، لكن هذا المرة، بدلاً من كتابة: "ضع علامة صواب في الموضع الذي تجد فيه خطأ"، عليه أن يكتب: "إذا وجدت خطأ، فبرجاء إصلاحه"، وأن يضعها في المكان نفسه في الساحة العامة للكلية.

أنصت الفنان إلى نصيحة مرشده وأعاد رسم اللوحة، كاتباً تحتها كما قال له مدرسه وعرضها في الموقع نفسه. وعاد بعد أسبوع ليجد أن لوحته كانت في المكان نفسه دون أن يحدث فيها أدنى تغيير. اندهش الفنان وعاد إلى مدرسه، وسأله عن الشيء المختلف هذه المرة.

أجاب المدرس: "إن الناس سرعان ما يشيرون إلى أخطاء الآخرين، لكن ليس كثيراً منهم بإمكانه أن يفعل ما يمكنك فعله، وبالتالي لم تكن هناك تغييرات في لوحتك".

العبرة من هذه القصة هي أن الإشارة إلى أخطاء الآخرين أمر سهل للغاية، لكن القدرة على تحقيق مثل ما حققوه هي في الواقع أمر من الصعب للغاية فعله بنفسك.

### تمرين

أريدك أن تدوّن بعضاً من أفكارك هنا حول الطريقة التي كنت ستنصح بها هذا الطالب.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### ورقة عمل شخصية

فيما يلي ورقة عمل لك لتستخدمها لتحكي قصتك عن تجربتك مع الخطأ في التفكير المتمثل في "أنت مخطئ، إذن أنا محق"، كما حدث لك - سواء كان نابعاً منك أو تسبب في وقوعه الآخرون.

**التحدي:** لماذا شعرت بأن الموقف كان يمثل تحدياً؟ ما الأشياء التي مثلت صعوبة فيه؟ لماذا كان هذا تحدياً لك؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**الاختيار:** لماذا اتخذت الاختيار الذي اتخذته؟ وكيف كان شعورك حياله؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

النتيجة: ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا تعلمت منها؟

---

---

---

---

---

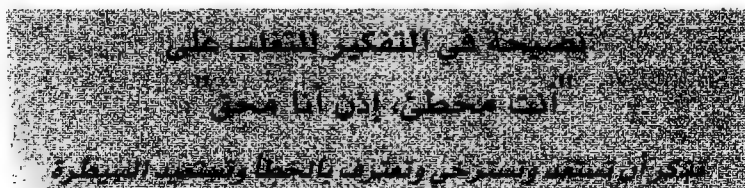
---

---

---

---

---



## التفكير المنهك

### (٧) اللغة الاصطلاحية – الترياق: التفكير في الصورة الشاملة

#### كيف يحدث؟

يشير التفكير المنهك إلى آخر مجموعة من ثلاثة أخطاء في التفكير يمكن أن تشتت أذهاننا عندما نحاول الوصول إلى قرارات صحيحة أو حلول مستديمة. وهذه الأخطاء في التفكير هي أخطاء بسيطة وأقل ضرراً من الأخطاء الستة السابقة التي عملت على معالجتها. ولهذا السبب يمكننا أن نتعرض لها في الكتاب سريعاً.

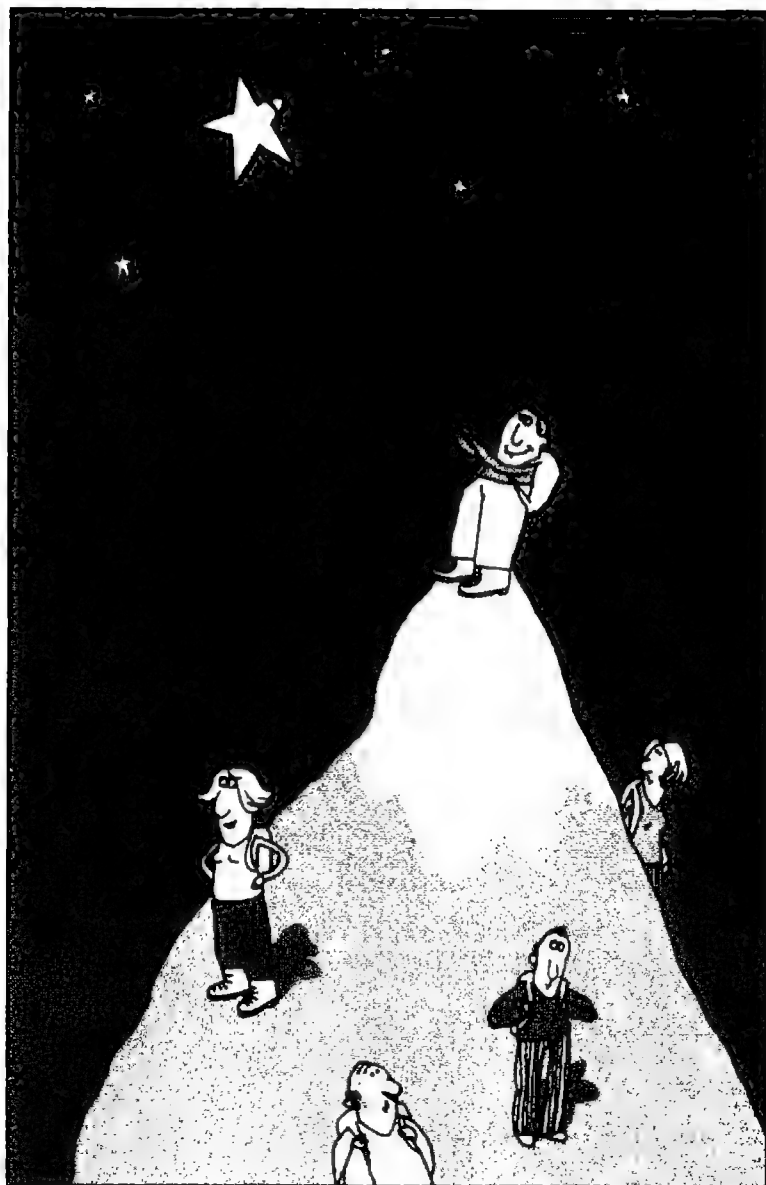
التفكير المنهك يعني أن تكون كسولاً وغير قادر على رؤية الأشياء المعقدة أو البسيطة في أي موقف؛ فعندما نسعى لتحقيق أهدافنا، نكون غير قادرين على تحليل القضية/القضايا الرئيسية التي نتعامل معها؛ فمثلاً نكون غير قادرين على تحقيق الإبداع والتجديد الحيويين اللذين نحتاج إليهما لخلق إمكانات جديدة.

إن التفكير المنهك يسلبنا قدرتنا على التفكير النقدي لأننا نستسلم إلى آثار اللغة الاصطلاحية والمقارنات الزائفة والتكرار. والترياق لتلك الأوهام الثلاثة هو قوة "التفكير في الصورة الشاملة" – قدرتك على النظر إلى ما هو أبعد من الكلمات والصور التلاعبية التي تحاول أن تقيد قوى تفكيرك التحليلي الإبداعي (ومما يدعو إلى السخرية أنك ربما سمعت عبارة "التفكير في الصورة الشاملة" مستخدمة كنوع من اللغة الاصطلاحية في اجتماعات عديدة عندما تريد المجموعة أن يفعلوا أي شيء غير التفكير. غير أنني أستخدمها هنا بمعناها الحقيقي، وهو الحاجة إلى "توسيع نطاق فكرنا كي نرى الإمكانيات الكبرى في كل المواقف").

يمكن للغة الاصطلاحية أن تكون مزعجة للغاية أو اختصاراً مفيداً لمجموعة من الأفراد يكونون جميعاً على اطلاع بتخصص معين؛ مما يساعدهم على التفكير بشكل سريع وفعال؛ ولذا فإن اللغة الاصطلاحية يمكن أن تساعدك على أن تظل مركزاً، أو يمكن أن تصيبك بارتباك تام. القاعدة العامة هي أنه يجب ألا تستخدم لغة اصطلاحية إلا إذا كان جميع من في الغرفة أو في اجتماعات اتخاذ القرارات الجماعية يفهمونها، وإلا فستضيع وقتاً قيماً في شرح – أو إعادة شرح – أفكارك إلى الآخرين. وهناك خطأ آخر خطير، وهو أن المجموعة قد تتخذ قرارات سيئة للغاية؛ لأن بعضهم في عملية اتخاذ القرار لا يفهم معنى الكلمات المستخدمة لتسهيل التفكير الجماعي.

#### استجابة موجهة: من أجل أن تستجيب بثقة

القاعدة الذهبية – إذا أردت من الجميع أن يظلوا في حالة تركيز ويفهموا بوضوح ما يحدث – هي أنه يجب أن يكون لكلماتك معنى حقيقي عندما تفكر في اتخاذ إجراءات – بمعنى أن تكون كلماتك واضحة ويمكن فهمها من أول مرة. إذا كان هناك أي غموض فيما يقال، أو يُسأل، فيمكن أن يتسبب هذا في ارتباك كبير وصرف كل الانتباه عن الموضوع الرئيسي المطروح. إذا كان هناك أي غموض في عملية اتخاذ قرار جماعي، فإن القاعدة الذهبية الثانية هي أن الخطأ دائماً هو خطأ المتحدث؛ ولذا إذا كنت المتحدث في سيناريو اتخاذ قرار جماعي، فكن حذراً للغاية في كيفية استخدام كلماتك، واجعلها بسيطة وسهلة الفهم قدر المستطاع. وإذا كنت من بين المستمعين في المجموعة، فلديك مسؤولية بأن تسأل المتحدث إذا كنت لا تفهم ما يقول.



شكل ١٤: التركيز على الصورة الأشمل

قد يكون اتخاذ القرارات السيئة نابغاً من نقص بسيط في الفهم وإنها طريقة مثيرة للشفقة أن تسقط تقريباً في آخر عقبة قبل الوصول إلى قمة أدائك.

### تمرين

إليك اختباراً لتقيس قدرتك على توصيل الأفكار بطريقة مركزة وموجزة يمكن للجميع فهمها.

سيتم تقديم أمثلة إليك تحتوي على كلمة أو عبارة اصطلاحية. ومهمتك أن تعيد صياغة الجملة كي تصبح واضحة وموجزة ولا شيء غير ذلك. التحدي الذي أمامك هو أن تنزع عن الجملة الطابع الاصطلاحي. الإجابات في صفحة ١٩٨. لنر كيف ستمضي في ذلك.

#### ١. المصطلح: التفكير خارج الصندوق

مثال: "في السنتين الماليتين الأخيرتين، استخدمنا منهجية التفكير خارج الصندوق لتسهيل القيام بأفضل الممارسات وزيادة الفاعلية إلى أقصى حد ممكن".

إزالة الطابع الاصطلاحي: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### ٢. المصطلح: المستخدم النهائي

مثال: "موقعنا الإلكتروني الجديد يزيد إلى أكبر حد التفاعل والفاعلية لمستخدمينا النهائيين".

إزالة الطابع الاصطلاحي: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

٣. المصطلح: *التحويل*

مثال: "يمكن أن نخوّل قسم الموارد البشرية في إعداد ملفات العاملين هذه".

إزالة الطابع الاصطلاحي: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

٤. المصطلح: *مهمة حيوية*

مثال: "إنه لمن المهام الحيوية في مجالنا هذا أن نلبي باستمرار احتياجات العميل وتوقعاته".

إزالة الطابع الاصطلاحي: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

٥. المصطلح: *صومعة*

مثال: "الأقسام تعمل في صوامع؛ وهو ما يؤدي إلى فشلنا المزمن في التواصل".

إزالة الطابع الاصطلاحي: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

٦. المصطلح: *تخطي الحدود*

مثال: "إن عوامل التغيير التي أدرجناها قامت بعمل عظيم وهو التفكير خارج الصندوق وتجاوز الحدود وتخطيها لاعتماد سياستنا الإستراتيجية الجديدة".

إزالة الطابع الاصطلاحي: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



كيف كان أداؤك في هذا الاختبار؟

وكما ترى من الأمثلة الستة السابقة والطريقة التي أصبحت عليها عندما تمت إزالة المصطلحات، فمن الأسهل فهم هذه الأفكار عند التعبير عنها بلغة بسيطة. إن طرح هذه الأفكار بلغة اصطلاحية يتطلب من المتلقين جهداً لفهمها ويشغلهم عن الهدف المطروح. ومن المفارقات أن "التفكير المنهك" يصيبنا بالارتباك من خلال جعل أفكارنا وتصرفاتنا أكثر تعقيداً. يتطلب الأمر عقلية جادة لإبقاء الأشياء بسيطة.

ولكي تنهي هذا الفصل، أعتقد أنك ربما تستمتع بإلقاء نظرة طريفة على سياسة أقسام الموارد البشرية في جميع أنحاء العالم وكيفية استخدامهم للغة الاصطلاحية (أتمنى أن يستمتع قرائي ممن يعملون في الموارد البشرية أكثر من غيرهم!).

لقد تم تحذيرك!

أقسام الموارد البشرية لا تفصل ولا تطرد أحداً؛ فمثلاً، هناك إحدى الشركات الأمريكية تسمي طرد الموظفين "إعادة تركيز مجموعة مهارات الشركة". إليك بعض الأمثلة التي يستخدمها موظفو الموارد البشرية لطرد العاملين:

١. برنامج تعزيز البحث عن عمل بديل
٢. فرصة التغيير المهني
٣. الاستغناء عن الفائض في القوة العاملة
٤. الاستغناء عن الفائض في الموارد
٥. تقليص العمالة
٦. أنشطة خفض أعداد الموظفين

٧. إجراء تعديل لمزج المهارات
٨. الاحتفاظ السلبي بالموظفين
٩. تعزيز إمكانية إلحاق الموظفين بوظائف خارجية
١٠. تصحيح عدم توازن في القوى العاملة
١١. الاستغناء عن الوظائف المكررة
١٢. تحديد الحجم المناسب للعاملين
١٣. انتقاء القوى العاملة
١٤. التقليل الإستراتيجي
١٥. سياسة تغيير الوظائف.

إذا استخدم قسم الموارد البشرية إحدى هذه العبارات لطردك، فكن رابطة الجأش؛ فأنت لست بلا عمل. إنك ببساطة "في مرحلة انتقالية منظمة" بين تغيرات مهنية بينما تمر بوقت فراغ إلزامي بلا أجر خلال إلحاقك بوظيفة جديدة<sup>٨</sup>.

### ورقة عمل شخصية

فيما يلي ورقة عمل لك لتستخدمها لتحكي قصتك عن تجربتك مع الخطأ في التفكير المتمثل في "اللغة الاصطلاحية" كما حدث لك.

**التحدي:** لماذا شعرت بأن الموقف كان يمثل تحدياً؟ ما الأشياء التي مثلت صعوبة فيه؟ لماذا كان هذا تحدياً لك؟

---

---

---

---

---

<sup>٨</sup> "نيك رايت"، "Keep it jargon-free". [WWW.plainlanguage.gov/howto/wordsuggestions/jargon.cfm](http://WWW.plainlanguage.gov/howto/wordsuggestions/jargon.cfm)

---

---

---

---

---

---

---

**الاختيار:** لماذا اتخذت الاختيار الذي اتخذته؟ وكيف كان شعورك  
حياله؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**النتيجة:** ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا  
تعلمت منها؟

---

---

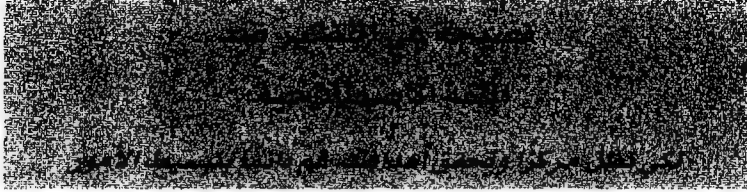
---

---

---

---

---



## ٨) المقارنات الزائفة – الترياق: التفكير في الصورة الشاملة

كيف يحدث؟

يحدث الخطأ في التفكير المتمثل في المقارنات الزائفة عندما نتخدد بمثال رائع أو قصة عظيمة لنؤمن بأن شيئاً ما صحيح، في حين أنه ليس كذلك.

من السهل للغاية أن نصدق ما يقوله شخص ما بسبب الطريقة التي يحكي بها القصة؛ فنحن نقع فريسة لهذه المقارنات الزائفة الجميلة المرئية في كل مرة نصدق الإعلانات التي تعرض لنا رجالاً ونساءً يتمتعون بالجاذبية، ونعتقد أننا يمكن أن نكون مثلهم إذا اشترينا منتجات العناية بالبشرة أو المقاومة لأعراض التقدم في العمر التي يروجون لها.

نحن نسقط فريسة للمقارنات الزائفة في كل مرة لا نستطيع فيها رؤية الصورة الأشمل لما يحدث حقاً – قصة دعائية وتسويقية لتغرينا بشراء منتج دون تحليل أو تبرير لقيمة المنتج. وهذا المنتج يتم بيعه لنا من خلال تعلقنا بالصورة الجميلة للشخص الذي نود أن نكونه/ نشبهه.

الجميع يحبون هذه القصص التي تجعلنا نشعر بإحساس جيد، وهذا هو سبب استخدامها في الترويج للمنتجات أو الخدمات أو الأفكار الجديدة. ومن السهل أن نؤمن بالقصص المألوفة لنا، والمدعومة بأمثلة ومقارنات يمكننا فهمها ومحاكاتها. غير أن هذه القصص - التي تقارن ما نحب بالفكرة الجديدة التي يتم تقديمها أو ترويجها باستخدام أمثلتها سهلة الفهم - تعد تلاعباً بتفكيرنا، ويمكن أن تقودنا إلى استنتاجات زائفة.

فمثلاً، ومرة أخرى في الإعلانات، عادة ما نلاحظ استخدام الأطفال أو صغار الحيوانات في الدعاية للمنتجات. وهذا التواصل دائماً ما يؤدي إلى زيادة إيمان العملاء بصدق المشتريات المحتملة؛ لأنهم يربطون الطفولة بالبراءة والصدق، وبالتالي يعتقدون أن المنتج المبيع لديه الصفات نفسها. غير أن مقارنة أو ربط الشيء بالصدق أو البراءة لا يجعله بريئاً أو صادقاً.

وهذا النوع من التلاعب جذاب لدرجة أننا قد نفتقده بسهولة؛ فهو يروقنا لأنه يجعل من السهل التفكير في أفضل الخيارات المتاحة أمامنا عندما نبحث عن إجابات. وكذلك يساعدنا على توصيل الأفكار بسهولة وفعالية. لكن هذا التلاعب قد ألحق أضراراً جسيمة بمؤسسات الأعمال على مر العصور.

ومن الناحية التاريخية، لطالما ركز الناس تركيزاً كاملاً على الأفكار السيئة بسبب القصص الجيدة التي كان يروج لها من خلال السلطة والإعلام. وعلى النقيض، فإن الكثير من الأفكار الجيدة لم تر النور بسبب الطريقة المملة التي تم تقديمها بها. وليس من النادر أن يتم تجاهل العديد من التوصيات القيمة للغاية بسبب رتابة اللغة التي كتبت بها التقارير التي تحتوي على هذه التوصيات. وبالتالي لا يتم دعم الأفكار ولا بث الحياة فيها ليُتاح للآخرين فهمها والتركيز عليها

مدة كافية لتصبح هذه الأفكار ذات معنى؛ ولذا فإن الخطأ قد يكمن في كون القصة جذابة أكثر مما ينبغي أو غير جذابة بالقدر الكافي. إن المقارنات والأمثلة والتشبيهات (أو انعدامها) يمكن أن تشوه المعنى والقيمة الحقيقية لما يتم طرحه.

وهذا بالطبع أمر مهم للغاية لنا جميعاً في بيئة الأعمال التنافسية اليوم؛ فتحن في أماكن العمل نولد أفكاراً ونقدم تغييرات، ويحدث ذلك أحياناً بشكل يومي، ونبذل أقصى ما بوسعنا للحفاظ على أداء القمة في كل ما نفعله. وفي الاجتماعات نتنافس مع بعضنا البعض لنحظى بالموافقة على المضي في طرق جديدة.

فمثلاً، تخيل أنك في مكان عملك. وتحاول تقديم فكرة جديدة، وهناك شخص في الغرفة معترض عليها. هذا الشخص يمكنه بسهولة أن يلتفت إليك - وخصوصاً إذا كنت جديداً - ويقول شيئاً مثل: "ليست هناك جدوى من تقديم هذه الفكرة الجديدة؛ فنحن جربنا طريقة مشابهة منذ بضع سنوات وفشلت فشلاً ذريعاً". قد يبدو هذا معقولاً جداً ومنطقيّاً للغاية، وقد تتخضع تماماً بالمنطق الزائف لهذه الجملة. غير أن ذلك يعد مثلاً على المقارنة الزائفة؛ لأنه لم تتضح بعد أية صلة بين فكرتك والفكرة التي فشلت منذ بضع سنوات، إلا إذا قدم هذا الشخص لك الدليل على ذلك. لكن أن يكتفي بقول إنهما متشابهتان لا يثبت أنهما كذلك. ولكي تكون هذه المقارنة مقارنة حقيقية، فلا بد من وجود دليل ملموس.

إذا كنت يوماً ما في موقف تقارن فيه أفكارك بأفكار شخص آخر. أو مع أفكار سابقة، فعليك ألا تسقط فريسة للمقارنات الزائفة؛ فهي مغرية، ونظراً لأنها تأتي في شكل قصة، فعادة ما تكون مقنعة جداً وهي - مثل اللغة الاصطلاحية - قد تجعلنا نتجاهل ملكات التفكير النقدي لدينا. وهذا يعني أن نكون غير قادرين على الحكم على القيمة

الحقيقية لفكرة أو منتج جديد، استنادًا إلى أدلة قوية وأسباب وجيهة: لأننا مخدوعون تمامًا بالمقارنات والأمثلة المبهرة التي تصحب الفكرة أو المنتج الجديد.

**استجابة موجّهة: من أجل أن تستجيب بثقة**  
الطريقة التي تتغلب بها على المقارنات أو التشابهات الزائفة طريقة سهلة للغاية:

١. حلل المقارنة لتحديد أوجه التشابه والاختلاف. إذا لم تكن مدركًا إياها، فاسع للحصول على أدلة أو اطلبها. وبهذه الطريقة يمكنك أن تبرز المقارنة الزائفة من خلال الإشارة إلى أنه يوجد في الواقع أوجه اختلاف أكثر من أوجه التشابه.

فعلى سبيل المثال، في سيناريو مكان العمل المذكور آنفًا، والذي قيل لك فيه إنه لا يمكنك تقديم ممارسة أو فكرة جديدة: لأنهم قاموا بتنفيذها منذ بضع سنوات وفشلت فشلاً ذريعاً، يمكنك أن تشير إلى أن الموقف اليوم مختلف تمامًا عن ذلك الموقف منذ بضع سنوات. ومن خلال إظهار الاختلافات الكبيرة، ستبني كذلك حجة جيدة لكي تظهر سبب أن فكرتك ستنجح اليوم؛ لأنه لا توجد مقارنة بين البيئة الاقتصادية الحالية وبين البيئة الاقتصادية حينذاك.

٢. الطريقة الثانية للتغلب على المقارنة الزائفة هي أن تطلب دليلاً دامغاً. إذا كان هناك مثلاً شخص معين يضغط عليك لاتخاذ قرار من خلال مقارنة فكرته الجديدة بطريق إيجابية مع تنفيذها الناجح في شركة أخرى، فاطلب من هذا الشخص أن يقدم لك أدلة دامغة على معتقداته مع حقائق وأرقام لدعم

اقتراحه. ووضّح له أنه لا يمكنك اتخاذ قرار لمجرد سماع مقارنات إيجابية بين الفكرة الجديدة ونجاح أفكار أخرى. وهذا يتيح لك أن تظهر للمتحدث أنك تقدر جهوده وأنتك ترغب في الحصول على معلومات وأدلة أكثر لتؤمن بأفكاره. وهذا سيجعله يفكر على مستوى أعمق، وربما هذا التصرف وحده سيساعده على إيجاد المزيد من الأدلة القوية لفكرته أو مشروعه الجديد.

### تمرين

إليك خمسة أمثلة بسيطة على المقارنات الزائفة وأوجه التشابه. هل يمكنك أن تشرح السبب في أنها خاطئة؟ الإجابة في صفحتي ١٩٨، ١٩٩.

١. طالب يدرس الطب: "لا أحد يعترض على بحث الطبيب عن حالة صعبة في كتب الطب. فلماذا إذن لا يتم السماح للطلاب الذين يخضعون لامتحانات صعبة بأن يستخدموا الكتب المقررة؟"
٢. الأشخاص الذين لا بد أن يشربوا فتجاناً من القهوة كل صباح قبل بدء يومهم ليسوا أحسن حالاً من المدمنين على المشروبات الكحولية الذين لا بد أن يتناولوا مشروبهم الكحولي لإنعاشهم.
٣. أن تقول إن هناك بشراً يحققون إنجازات متتالية مثل أن تقول إن السيارة يمكنها السير للأبد.
٤. لأن الكائن البشري يصبح أقل فاعلية بينما يكبر الإنسان ويموت في النهاية، فمن المنطقي أن نتوقع أن تقل فاعلية الكيانات السياسية شيئاً فشيئاً كلما طالت مدة بقائها، وفي النهاية ستموت هي الأخرى.





---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

النتيجة: ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا تعلمت منها؟

---

---

---

---

---

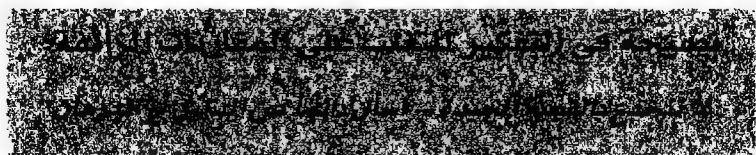
---

---

---

---

---



## ٩) التكرار – الترياق: التفكير في الصورة الشاملة

كيف يحدث؟

التكرار هو الخطأ في التفكير الأخير لنا، وهو ربما الخطأ الأكثر إثارة للحنق. شخص ما يتلاعب بنا من خلال تكرار نفسه وأفكاره باستمرار دون أي مبرر.

لكي تظل مركزاً من أجل تحقيق أهدافك، فأنت تحتاج إلى أن تكون قادراً على تبرير ما تفكر فيه، والاختيارات التي تريد اتخاذها، والقرارات التي ستتصرف بناء عليها. إذا واصلت تكرار ما تريده دون تبرير، وإذا واصل الآخرون تكرار ما يريدونه دون تبرير، ففي كل الاحتمالات ستتوصلون جميعكم إلى استنتاجات أو إجراءات غير مكتملة أو خاطئة.

وهذا هو فحوى الدعاية على سبيل المثال – التكرار الدائم لجانب أو رؤية واحدة للعالم؛ فالدعاية عادة ما تتكرر وتنتشر في مجموعة متنوعة من وسائل الإعلام لتحقيق نتيجة مقنعة في توجه الجمهور.

يكرر الناس أنفسهم بشكل دائم في محاولة لإقناعك بأنهم الأشخاص الجيدون أو بأنهم يعرفون ما يتحدثون عنه. ويمكن أن يحدث هذا في كل المؤسسات التي نعمل بها. والدعاية الداخلية تمثل عادة الزخم في أي اجتماع!

ومع ذلك، فإن كل ما نفعله عندما نكرر أنفسنا هو أننا نعرز ما نقوله. لكننا لا نبرره بأية طريقة أو نقدم أية أدلة لنثبت وجهة نظرنا. وهذا شيء محبط؛ لأنه في كثير من الأحيان عندما تتكرر العبارات مرة تلو أخرى بطريقة تتم عن ثقة دون حجة أو برهان، فنحن نميل إلى تصديقها بصرف النظر عن وجود أو عدم وجود أدلة على صحتها. ومرة أخرى، نحن نميل إلى تقبل هذه العبارات بسهولة أكبر إذا كانت

صادرة عن شخص معروف أو ذي شهرة كبيرة. وكلما كانت العبارة مألوفة لدينا أكثر، زاد احتمال تصديقنا لها – دون دليل.

ستلاحظ أن الإعلانات تتمحور برمتها حول التكرار. كلما رأيت منتجاً، زاد احتمال شرائك له. ( وهو ما يطلقون عليه " الوعي بالعلامة التجارية" ). غير أن مجرد التكرار لا يعطيك أية أدلة لتؤمن بجودة هذا المنتج. تكمن قوة الإيحاء في التكرار.

يعد التكرار خطأ خطيراً في الفكر، ويجب علينا أن نأخذ حذرنا منه كي لا نفقد تركيزنا بينما نسعى للوصول إلى أداء القمة. ولهذا أشعر ببعض اليأس عندما أسمع عن أشخاص يحركهم " التفكير الإيجابي " بسبب التكرار اللانهائي له. يُطلب منا أن نؤمن بفاعلية هذه الأفكار الإيجابية لتحقيق النتائج التي نريدها من خلال التركيز على التكرار اللانهائي لها. إن مجرد تكرار أمنية مرة بعد مرة ربما يجعل تركيزك منصباً على " القيمة العليا " التي تريد الوصول إليها، لكنه لا يتيح لمملكة التفكير النقدي داخلك أن تركز على الأفكار الجيدة التي ستحتاج إليها لتحقيق ما ترغب فيه.

وفي الواقع فإن الخطأ في التفكير المتمثل في الاعتقاد بأن التكرار وحده يمكن أن يحقق أهدافنا هو في رأيي نوع من التفكير الكسول، أو هو الكسل نفسه. ذلك كل ما في الأمر. وفيما يتعلق بالتفكير والتركيز الواضحين، فإنه يتسبب في الخلط بين المفهومين " القيمة العليا " و " الفكرة ". عندما نعتقد أن كل ما علينا فعله لتحقيق ما نريد هو أن نؤمن به حقاً – وسيتجسد أمامنا – فنحن نخلط بين " القيمة العليا " والعمل الجاد الذي نبذله للتوصل إلى " فكرة " لتحقيقه.

دعني أشرح لك ما أعنيه. " المثالية " هي إلهام، شيء نتمناه كجنس بشري، وكل شخص يريد أن يحظى بالحياة المثالية – الزواج المثالي، والعمل المثالي، والعائلة المثالية، إلخ – والعديد من

معتقداتنا الأخلاقية وطموحاتنا العملية – مثل الصلاح والحقيقة وكذلك الجمال والحظ السعيد – هي مثل عليا. لكن لا يمكننا تحقيق هذه المعتقدات بمجرد تخيلها وتكرار أننا نريدها أو نحلم بها دون أن نبذل جهداً كافياً لتحقيقها. ولكي نتجنب الجمود التكراري لتفكيرنا المليء بالأمنيات من أجل إحراز تقدم في تحقيق قيمنا العليا، فنحن نحتاج إلى استخدام ملكات تفكيرنا الإبداعي والنقدي للتوصل إلى "أفكار" جيدة لتحقيق "المثالية".

الأفكار هي أفعال، وهي معرفة الطريقة التي نحول بها مثلنا العليا إلى واقع. إذا كنت تعتقد أن لديك فكرة جيدة، فتأكد دائماً مما إذا كنت تعرف كيف تنفذها. إذا كنت لا تعرف ما هي الأفعال التي يتعين عليك القيام به لتنفيذ فكرتك، إذن فهي ليست فكرة قابلة للتطبيق، بل هي "فكرة مثالية" فقط. ولا يمكنك أن تجعل المثالية واقعاً؛ لأن القيمة العليا مجرد مفهوم. والطريقة الوحيدة التي تستطيع بها تجسيد طموح الوصول إلى "الصلاح" هي إذا كنت تعرف كيف تكون صالحاً – إذا كنت قادراً على القيام بأفعال صالحة؛ ولذا فإن كلمة السرف في تحويل "القيمة العليا" إلى "فكرة" هي كلمة كيف.

أنا دائماً ما أقول للمشاركين في ورش العمل التي نديرها: "إذا كنت في اجتماع ما وتعتقد أنك تسمع أفكاراً جيدة، فلا تدع أحداً يخرج من الغرفة إلا إذا كان يعرف كيف ينفذ هذه الأفكار". لأننا إذا كنا لا نعرف ما هي الأفعال التي سنقوم بها، أو التي نحتاج إلى القيام بها، لتحويل فكرة إلى واقع، فهذه إذن ليست فكرة، لكنها فقط قيمة عليا – طموح. ولا يهم عدد المرات التي نكرر فيها عظمة هذه "الفكرة" قلن تتحقق أبداً؛ لأنه لم تتم دراستها بشكل كامل. ولن يكون هناك سوى تكرار لا نهائي للمثل العليا، دون أي تبرير أو فحص مبني على حقائق لكيفية تحقيقها.

### استجابة موجّهة: من أجل أن تستجيب بثقة.

إن الشيء السهل تذكره من خلال التكرار ليس شيئاً تؤمن به. اسأل عن الأدلة والبراهين. إذا ادعت مجموعة أو مؤسسة ما أنها الأفضل، فاجعلهم يثبتون ذلك، ولا تدعهم يكرروا ذلك وحسب. لا تتخضع بعدد المرات التي ترى فيها اسمهم، أو عدد الأشخاص المشهورين الذين يشترون منتجهم. إذا أرادوا أن يبيعوا شيئاً لك، فتأكد أن المنتج سيكون فعالاً في تلبية احتياجاتك.

إذا وجدت أنك ضحية التكرار – أو التفكير المنهك – فاطرح على الشخص أو المجموعة سؤالين بسيطين:

- لماذا؟ - من أجل الحصول على تبرير.
- كيف؟ - من أجل طريقة التنفيذ.

ثم استرخ وأنصت...

إذا كنت تجري مناقشة مع شخص ما وكان يواصل تكرار الحديث عن مدى روعته في جوانب عديدة، فاطلب منه أن يثبت ذلك من خلال القيام بشيء ما؛ فالأفعال أبلغ من الأقوال.

إذا وجدت أنك نفسك من تستخدم هذا الخطأ في التفكير، فاعترف بأن ما ترغب فيه هو طموح، ثم انطلق وافعل شيئاً للحصول عليه. قم بأفعال حقيقية تتطلب تفكيراً جريئاً حقيقياً. دعك من الاستغراق في الأمنيات واستمتع بالتركيز على صورتك الأشمل. ركز على المثال التوضيحي في صفحة ١٨٨ لتذكيرك بقدرتك على تحقيق حكمتك.

### تمرين

فكر في هدف كنت تتمناه بشدة وحققته. دوّن هدفك المثالي – ثم دوّن عدد الأفكار التي توصلت إليها لتحقيق هذا الهدف.

القيمة العليا:

الأفكار التي توصلت إليها – الأفعال التي قمتُ بها بنجاح لتحقيق

القيمة العليا لي:

---

---

---

---

---

---

---

والآن دوّن هدفاً كنت تتمنى بشدة تحقيقه، ولكن لم تستطع ذلك.

الهدف المثالي:

توقف لحظة للاسترخاء وشحذ أكبر عدد ممكن من الأفكار لتحويل القيمة العليا لك إلى واقع.

الأفكار التي يمكنني تنفيذها لتحقيق هدفي:

---

---

---

---

---

---

---



شكل ١٥: وصفة للحصول على الحكمة



مهمتك هي التحقق من مدى "قابلية" هذه الأفكار للتنفيذ. فإذا لم تكن أفعالاً حقيقية يمكنك تحقيقها، فلا تخبر نفسك إلا بما تعتقد أنه يجب عليك فعله وليس ما يمكنك فعله أو حتى ما تريد فعله. ولكي تمنع هذا "التكرار في التفكير" أو "التفكير المقتصر على الأمنيات"، حاول أن تعمل بالطريقة التي يمكنك بها أن تحول أفكارك إلى أفعال حقيقية. وأنت تعرف أنه لا يمكنك القيام بهذا؛ لأن لديك الدليل على نجاحك في الجزء الأول من هذا التمرين.

### ورقة عمل شخصية

فيما يلي ورقة عمل لك لتستخدمها لتحكي قصتك عن تجربتك مع الخطأ في التفكير المتمثل في "التكرار" كما حدث لك.

**التحدي:** لماذا شعرت بأن الموقف كان يمثل تحدياً؟ ما الأشياء التي مثلت صعوبة فيه؟ لماذا كان هذا تحدياً لك؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**الاختيار:** لماذا اتخذت الاختيار الذي اتخذته؟ وكيف كان شعورك  
حياله؟

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**النتيجة:** ماذا كانت النتيجة؟ وكيف كان شعورك حيالها؟ وماذا  
تعلمت منها؟

---

---

---

---

---

---

---

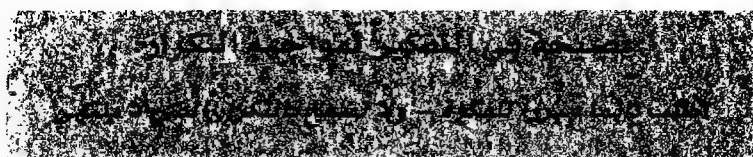
---

---

---

---

---



## محطتك الثالثة والأخيرة:

### منصة "المثابرة"

حان الآن الوقت لكي تستريح على المنصة الثالثة والأخيرة لسلمك الحلزوني. ومرة أخرى في هذا المكان يمكنك الاسترخاء ووضع الكتاب الذي بين يديك جانباً والتأمل في الطريقة التي يمكنك بها تنفيذ الأفكار التي استوعبتها للتو وأنت تشق طريقك من التركيز عبر التفكير الواضح إلى التأثير الناجح.

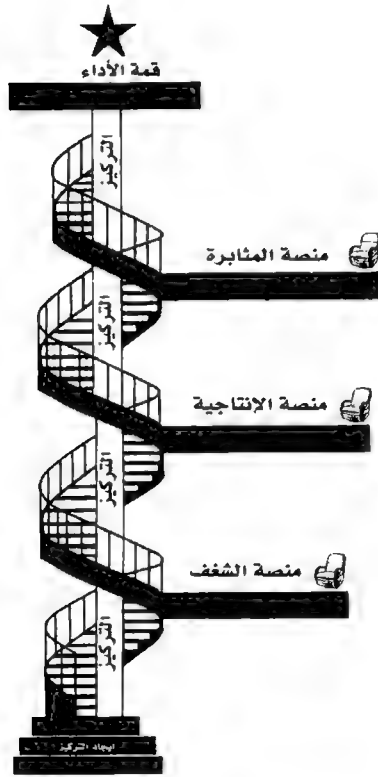
وبينما تستريح، يمكنك أن تكافئ نفسك من أجل كل ما قمت به حتى الآن في قراءة هذا الكتاب. أنت التزمت ليس فقط بهذه المهارة الأولى المتمثلة في استخدام شغفك للتحكم في عواطفك، لكنك أيضاً أضفت المهارة الثانية الأكثر صعوبة وهي تحويل التفكير السلبي إلى تصرف إيجابي، وفي تلك الدرجات الأخيرة من السلم أنت قطعت شوطاً طويلاً فيما يتعلق بالتفكير والتركيز الواضحين، واستوعبت الأخطاء التسعة في التفكير وأشكال التلاعب الأكثر شيوعاً، وقمت بتمارين والتزامات متعلقة بطريقة وقوعها. وبفضل هذه المعرفة الإضافية، أنت الآن لديك القدرة ليس على التفكير الواضح فحسب، لكن أيضاً على التأثير في المحيطين بك – لأنه لديك القدرة على الحفاظ على رباطة جأشك عندما يفقد الآخرون رباطة جأشهم!

حان الوقت لتفكر فيما قرأت، وكيف يمكن لما قرأته أن يساعدك في حياتك. أنت الآن لديك القوة لتظل مركزاً ولتحقق ما تريد.

وأنت واع لما يساعد تركيزك ويعوقه، وبالتالي يمكنك الاستفادة من تلك المهارات، وتجنب ما يتسبب في فشلك.

الأمر الآن برمته متوقف على الإصرار، ومدى رغبتك في تحقيق النجاح.

## قمة الأداء: استخدام قوتك



إن صعود الدرجات القليلة الأخيرة إلى قمة الأداء لم يعد منحني تعلم؛  
فيمكنك أن تصعد هذه الدرجات الأخيرة بسهولة وفخر؛ لأنها تنسح

لك المجال لتؤكد ما تعرفه وتعلمته بالفعل. وكل خطوة من الخطوات الأخيرة هي طريقة لتحقيق إمكاناتك الكاملة. تعد هذه الخطوات الأخيرة مؤشرات لك لتتذكر أهم ثلاث نقاط قوة للتركيز. والتي كتبت عنها في بداية هذا الكتاب:

- التركيز يحارب مخاوفك
- التركيز أمر ممتع
- التركيز يعيش للأبد

إن الطفلة التي كنت عليها وأنا في الرابعة والنصف من عمري والسادسة من عمري والثامنة من عمري، والشخصية البالغة التي أنا عليها اليوم يردن منك أن تتذكر مدى أهمية التركيز للوصول إلى قمة إمكاناتك.

أنت تمتلك القوة لتركز على ما تريد، ولتحقق ذلك مسترشداً بالمهارات المذكورة في هذا الكتاب. أنت تمتلك القوة لتكون في أفضل حالاتك في "اللحظة الحاضرة" عندما تكون في أمس الحاجة لذلك. أنت تمتلك القوة لتكون من تريد أن تكونه.

إليك الوسائل التذكيرية حول طريقة الوصول إلى قمة الأداء. ومن خلال استخدام عناصر قوتك بالطريقة التالية، سيكون لديك تركيز واضح لتحديث تأثيراً وتحقيق النجاح.

#### الشغف

ستكون شغوفاً، وليس عاطفياً.

#### الملكية

ستمتلك فكرتك/ أفكارك في جميع الأوقات مهما كان عدد العقبات التي تقابلها؛ فأنت تعرف أن لديك القوة للتغلب عليها.

### قوة الإرادة

قوة إرادتك هي بمثابة عضلة، وأنت تعرف كيف تستعرضها عندما تحتاج إلى ذلك.

### التمكين

في ضوء القوى الثلاثة المذكورة آنفاً، أنت تشعر بإمكانك من تحقيق ما تريد.

### المرونة

أخيراً، أنت تتحلى بالمرونة لتحقيق هدفك. أنت تفهم التلاعب ولديك المرونة لتغلب عليه لتصل إلى النتائج المرجوة.

يعد التركيز أمراً ضرورياً لك لتحقيق عناصر قوتك والمحافظة عليها، وربما يكون من المناسب أن نذكر أنفسنا بأهميتها الكبيرة مع الاقتباس التالي من البروفيسور "ويليام ليونز":  
"الشيء المخيف ليس فكرة الموت، بل موت الفكرة".

(من مسرحيته *(The Crooked Roads)* Wittgenstein)

أتمنى أن تكون قد استمتعت بقراءة هذا الكتاب والقيام بالتمارين واستعراض عضلات تفكيرك وقوة إرادتك. وجل ما أتمناه هو أن يساعدك ما قرأته على تحقيق أعز أحلامك.  
وفي النهاية، أقدم لك هذه الوسيلة للتأمل. وهي قصيدة ألقتها الفنانة والكاتبة الموهوبة "ديورا تشوك" (التي تمتلك معرضاً رائعاً في ميدان بلاس دي فوج في باريس، إذا أردت زيارته). وهذه القصيدة ستتيح لك أن تسأل عن منبع قوتك الحقيقية.

Par Foi,  
Les fées  
Nous aiment  
D'Autres fois  
La Magic Sienne est là  
L'Âme agit  
Encore  
Et en corps

(ديبورا تشوك، ٢٠٠٧)

هذا تلاعب بالكلمات لكل من يريد منكم أن يقوم بالأمر "بطريقته الخاصة".

أحياناً ( <i>parfois</i> )	إذا كنا نؤمن بها ( <i>Par foi</i> )
الجنيات ( <i>les fées</i> )	فإن الجنيات ( <i>les fées</i> )
تحبنا ( <i>nous aiment</i> )	تحبنا ( <i>nous aiment</i> )
وفي أوقات أخرى ( <i>D'Autres fois</i> )	في أوقات أخرى ( <i>D'Autres fois</i> )
إنه سحرنا الشخصي	يكون الساحر موجوداً
( <i>La Magic sienne est là</i> )	( <i>le Magicien est là</i> )
الذي يجعل الروح تتجاوب	فتتجاوب الروح
( <i>L'Âme agit</i> )	( <i>L'Âme agit</i> )
مرة أخرى ( <i>Encore</i> )	مرة أخرى ( <i>Encore</i> )
وفي أجسادنا ( <i>et en corps</i> )	وفي أجسادنا ( <i>et en corps</i> )

(ترجمتها للإنجليزية "فاليري بيرس"، ٢٠١٣)



قمة الأداء: استخدام قوتك

أتمنى لك التوفيق في أفكارك الرئيسية. و أأمل أن تتيح لك الحفاظ  
على حياة مليئة بالتركيز والسعادة والتأثير في الآخرين.

## إجابات الاختبارات

---

### اختبار اللغة الاصطلاحية

---

١. التفكير خارج الصندوق - إزالة الطابع الاصطلاحي: "لقد أصبحنا أفضل في العمل بشكل أكثر فاعلية".
٢. المستهلك النهائي - إزالة الطابع الاصطلاحي: "موقعنا الإلكتروني الجديد أسهل بالنسبة للمستخدمين".
٣. التخويل - إزالة الطابع الاصطلاحي: "يمكننا أن نستعين بموظفي الموارد البشرية لإعداد ملفات العاملين هذه".
٤. مهمة حيوية - إزالة الطابع الاصطلاحي: "هذه المؤسسة لا بد أن تلبى احتياجات عملائها والافستهار".
٥. الصومعة - إزالة الطابع الاصطلاحي: "أقسامنا منعزلة ولا تتبادل المعلومات: وهو ما يدمر الشركة".
٦. تخطي الحدود - إزالة الطابع الاصطلاحي: "لقد قطعنا شوطًا أطول مما قطعته أي شخص آخر في اختبار مدى العمل الذي يمكن لفريقنا القيام به".

---

### اختبار التشابهات الزائفة

---

١. طالب يدرس الطب: "لا أحد يعترض على بحث الطبيب عن حالة صعبة في كتب الطب. فلماذا إذن لا يُسمح للطلاب الذين يخضعون لامتحانات صعبة بأن يستخدموا الكتب المقررة؟".

التوضيح: الموقفان مختلفان تمامًا. أحدهما هو المساعدة في تشخيص مريض. والآخر الهدف منه اختبار المهارات التحليلية ومهارات التذكر للطلاب في الامتحان.

٢. الأشخاص الذين لا بد أن يشربوا فتجاناً من القهوة كل صباح قبل بدء يومهم ليسوا أحسن حالاً من المدمنين على المشروبات الكحولية الذين لا بد من تناولهم مشروبهم الكحولي لإنعاشهم. التوضيح: لا وجه للمقارنة بين القهوة والمشروبات المنعشة كنوعين من المشروبات في تأثيرهما على الشخص.

٣. أن تقول إن هناك من البشر من يحققون إنجازات متتالية مثل أن تقول إن السيارة يمكنها السير للأبد. التوضيح: لا يوجد تشابه بين الإنسان والسيارة.

٤. لأن الكائن البشري يصبح أقل فاعلية بينما يكبر الإنسان ويموت في النهاية، فمن المنطقي أن نتوقع أن تقل فاعلية الكيانات السياسية شيئاً فشيئاً كلما طالت مدة بقائها، وفي النهاية ستموت هي الأخرى.

التوضيح: ربما تكون كلمة "كيان" مشتركة في الحالتين، لكن لها معنيين مختلفين تمامًا في "الكائن البشري" و"الكيان السياسي" وليس هناك وجه للمقارنة بينهما.

٥. يمكن لكل من العقل والنهر أن يكون واسعاً. ومن الحقائق المعروفة أنه كلما زاد اتساع النهر، زادت ضحاكته؛ ولذا فلا بد من صحة أنه كلما زاد اتساع العقل، زادت ضحاكته.

التوضيح: يختلف العقل عن النهر اختلافاً تاماً. وليس من المنطقي المقارنة بينهما.

## شكر وتقدير

أود أن أعرب عن امتناني للعون الذي قدمه لي بعض الأشخاص العظماء الذين ساعدوني بطرق مختلفة عديدة عند تأليفي هذا الكتاب.

من أجل الدعم

أود أن أعرب عن امتناني للدعم الذي قدمته عائلتي وأصدقائي الذين كانوا بمثابة هيئة استطلاع للأفكار المذكورة في هذا الكتاب. أنا أشكرهم لحكمهم السديد ودعمهم وثقتهم بقدرتي على القيام بشيء ذي معنى. وأتوجه بشكر خاص إلى ابنة عمي آن، والتي دعنتي لعشاء رائع في الكثير من أمسيات الصيف الصعبة عندما كنت أعاني لإنهاء هذا الكتاب.

من أجل الإلهام

أود أن أشكر عملائي الأعزاء الذين قدموا لي الكثير من الأمثلة القيمة للغاية عن قدرتهم القوية على التركيز وعلى تحقيق أهدافهم. وأشكر بوجه خاص مجموعة التركيز المفيدة للغاية التي كونتها لإمدادي بالأفكار الثاقبة حول أفضل كيفية لتوجيه هذا الكتاب لتلبية احتياجاتك أنت، أيها القارئ.

من أجل الإبداع

لا أستطيع أن أنسى شكر فريقتي من الناشرين في دار نشر ميرسير برس. والشكر موصول إلى دومينيك الذي ألهمني بالصورة المجازية للسلم الحلزوني التي تستمر عبر هذا الكتاب، وإلى العديد من

المحررين الدءوبين في الفريق الذين أوصلوا كتبي إلى مستوى النجاح الذي هي عليه اليوم.

---

### المساعدة العملية والمتابعة

---

فاليري بيرس هي مستشارة تدريب عالمية ومدربة تقدم برامج حول موضوع "التفكير النقدي الواضح"، وتقدم دورات في أيرلندا والمملكة المتحدة وأوروبا والولايات المتحدة الأمريكية.

لمزيد من المعلومات، قم بزيارة موقعها:

[WWW.clearthinkingaction.com](http://WWW.clearthinkingaction.com)